

نُعلم

فن الحوار

تُعرف على ماهية الحوار ومفهومه وتعلم مهارات
الحوار والإقناع بالإضافة إلى أداب الحوار



دار الحيات
للطباعة والنشر والتوزيع
بيروت - لبنان
٢٠٠٨ - ٢٠٠٩
٢٠٠٩ - ٢٠١٠



فن الحوار

تأليف
أحمد حمصي

منشورات
ها
دار اليوسف
بيروت - لبنان

جميع الحقوق محفوظة

الطبعة الأولى

٢٠٠٥ - ٢٠٠٦

دار اليوسف للطباعة والنشر والتوزيع

طريق الجديدة - شارع الرفاعي - بيروت - لبنان

تلفون: ٠١/٣١٢٥٨٩ - ٠١/٤٧٤٤١٢ جوال ٠٣/٧٣٧٥١٩ فكس ٠١/٦٥١٦١٨

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين وأصلي وأسلم على المبعوث رحمة للعالمين
نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين أما بعد:

الحوار فن من فنون القول والحديث، له آدابه الخاصة به، وأساسياته
الملتصقة به، هو فن يقنع العقل، ويجذب النفس، ويسحر الوجدان، وقد
سماه النبي صلى الله عليه وسلم سحراً، وذلك في حديثه الشريف: (إن
من البيان لسحراً)، ومن قوة نفوذ الحوار وهيمنته أنه ربما أظهر
الباطل في صورة الحق، وقد تجلى هذا واضحاً في حديث النبي صلى
عليه وسلم والذي أرويه بمعناه (لعل بعضكم أن يكون ألحن بالحجة من
بعض، فمن قضيت له، فكأنما أقطع له قطعة من نار). فانظر إلى قوة
الحوار، وبيان المحاور الجيد، الذي يستطيع قلب الحقائق رأساً على
عقب، وسياق الأدلة إلى جانبه وفي صفة.

تعريف الحوار:

هناك فرق بين الحوار والجدل، فالجدل هو اللد في الخصومة، أما الحوار فهو مراجعة الكلام، والحديث بين طرفين دون أن يكون بينهما ما يدل بالضرورة على الخصومة، وهناك مفهوم قريب لمفهوم الحوار، إلا أن المؤلف فرق بينهما بقوله: (المناظرة أدل في النظر والتفكر، كما أن الحوار أدل في الكلام ومراجعته).

إذا كانت للمحاور مجموعة من الأدوات والوسائل، يسعى من خلالها إلى نشر دعوته بين الناس، فإن عليه أن يتذكر دائما أن أدواته الأولى المتقدمة على ما سواها هي: الحوار. ذلك أن الكلمة المؤمنة الطيبة هي سلاحه الأول في أداء رسالته النبيلة، سواء في عرضها على الآخرين ابتداء، أو الدفاع عنها حيال شبهة أو فرية، كما أنها سبيله الأول في التعامل مع الآخرين من أمثاله الدعاة، خاصة إذا تباينت بينه وبينهم وجهات النظر في قضية أو أسلوب أو أولوية.

فن الحوار

لذلك يمكن أن يقال إنه بالمقدار الذي يكون فيه المحاور متمكنا من فن الحوار ، محيطا بجوانبه المختلفة يكون أقدر على النجاح . ومن هنا ، كان على المحاور أن يدرس هذا الفن دراسة مستوعبة ، ويرجع إليه بين الحين والآخر ، ويحاكم إليه طريقته في النقاش والحديث ، ويطور فيها باستمرار.

ومن ينظر في تراث الأمة المسلمة يجد نفائس كثيرة جدا تتصل بهذا الجانب اتصالا وثيقا تتمثل في توجيه هنا ، أو حكمة هناك ، أو وصية لمجرب أو إشارة لمبعوث ، لكنها متفرقة في مختلف المصادر على تنوعها وتباين موضوعاتها وعصورها ومؤلفيها ، كما أنها في الأغلب تكون جملة وجيزة ، لكنها مركزة وغنية وحصيلة خبرة طويلة ...

ولو قيض لهذه المادة من يستقصيها ويجمع بين نصوصها المتشابهة ويرتبها ترتيبا موضوعيا ، ثم يدرسها ويستخرج القواعد المستنبطة منها ، لأمكن الحصول على كتاب مفيد جدا يقدم لنا فن العلاقات العامة من منظور إسلامي.

ولعل من المفيد أن يشار هنا إلى المقصود من الحوار والمحاور ، وتمييز ذلك عن ضروب الكلام الأخرى . فالحوار : هو نوع من

فن الحوار

الحديث بين شخصين أو فريقين ، يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة ، فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر ، ويغلب عليه الهدوء والبعد عن الخصومة والتعصب ، ومثال ذلك : ما يكون بين صديقين في دراسة أو زميلين في عمل ، أو مجموعة في ناد ، أو مجلس ، أو سهرة.

ومعنى ذلك أن المحاور غير الخطيب الذي جاء جمهور من الناس ليسمعوه وهم سكوت ، وغير المدرس والمحاضر . ومعنى ذلك أن أجواء الحوار يغلب عليها — في الجملة — الهدوء ، وبرودة الأعصاب ، وعدم التشنج ، والتعصب ، مما يجعل فرص الإقناع والاقتناع واستفادة كل من صاحبه أوسع وأرحب.

وصلى الله على محمد وآله وصحبه وسلم

الفرق بين الحوار والجدال

لعل من المفيد أن يفرق المرء بين الحوار والجدال تفريقاً يوضح مدلول كل منهما.

فن الحوار

فالحوار والجدال يلتقيان في أنهما حديث أو مناقشة بين طرفين ، لكنهما يفترقان بعد ذلك ، فالجدل هو اللد في الخصومة وما يتصل بذلك ، ولكن في إطار التخاصم بالكلام . فالجدال والمجادلة والجدل ، كل ذلك ينحى منحى الخصومة ولو بمعنى العناد والتمسك بالرأي والتعصب له .

أما الحوار والمحاورة فهي مراجعة الكلام والحديث بين طرفين ، ينتقل من الأول إلى الثاني ثم يعود إلى الأول وهكذا .. دون أن يكون بين هذين الطرفين ما يدل بالضرورة على وجود الخصومة . وفي القرآن الكريم ما يدل على هذا الفرق ، حيث نجد الكتاب العزيز يستعمل الجدل في المواضع غير المرضي عنها أو غير المجدية ، كقوله عز وجل ((وجادلوا بالباطل ليدحضوا به الحق)) غافره وقوله ((ومن الناس من يجادل في الله بغير علم ولا هدى ولا كتاب منير)) الحج

وقد وردت مادة الجدل في تسعة وعشرين موضعاً في القرآن الكريم ، يغلب عليها جميعاً ، أن تكون إما سياق عدم الرضا عن الجدل ، وإما

فن الحوار

عدم جدواه . (أسلوب المحاوره في القرآن الكريم / عبد الحليم حنفي .)

أما المحاوره فقد وردت مادتها في القرآن الكريم في ثلاثة مواضع ، ويمكن أن تفهم على أنها مراجعة الكلام وتداوله بين طرفين . (أسلوب المحاوره في القرآن الكريم / عبد الحليم حنفي) على أن الحوار يرد في القرآن الكريم في مواطن كثيرة جدا ، وأن لم تستعمل مادته نفسها ، وإنما تستعمل كلمة قال التي وردت في الكتاب العزيز (٥٢٧ مرة . (المسلم المعاصر / عمر بهاء الدين) .

القرآن الكريم والحوار

عني القرآن الكريم عناية بالغة بالحوار ، وذلك أمر لا غرابة فيه أبدا ، فالحوار هو الطريق الأمثل للاقتناع الذي ينبع من أعماق صاحبه ، والاقتناع هو أساس الإيمان الذي لا يمكن أن يفرض فرضا ، وإنما ينبع من داخل الإنسان .

فن الحوار

ويقدم لنا القرآن الكريم نماذج كثيرة من الحوار ، منها ما دار بين الله عز وجل وملائكته في موضوع خلق آدم عليه السلام ، ومنها ما دار بين الله سبحانه وتعالى وبين إبراهيم عليه السلام عندما طلب من ربه أن يريه كيف يحيي الموتى ، ومن ذلك قصة موسى عليه السلام حين طلب من ربه أن يسمح له برؤيته ، وقصة عيسى عليه السلام إذ سأله ربه عما إذا كان طلب من الناس أن يتخذوه وأمه إلهين من دون الله ، ومنها الحوار في قصة صاحب الجنتين في سورة الكهف ، وقصة إبراهيم عليه السلام حين همّ بذبح ابنه ، وقصة قارون مع قومه ، وقصة داوود مع الخصمين ، ونوح عليه السلام مع قومه ، وشعيب عليه السلام وقومه ، قصة أبني آدم عليه السلام ، وقصة موسى والعبد الصالح ، وحكاية بلقيس إذ تستشير قومها في الخطاب الذي وردها من سليمان عليه السلام ، والحواريين السادة والأتباع الذين أضلّوهم يوم القيامة ، والأمثلة كثيرة جدا في الكتاب العزيز ، وكلها تدل على أهمية الحوار وخطورته.

الرسول صلى الله عليه وسلم والحوار

نجد في سيرة الرسول صلى الله عليه وسلم نماذج كثيرة متنوعة للحوار ، ترد في أشكال شتى لتقدم لنا الدروس التي يحسن الانتفاع منها.

حين جهر رسول الله صلى الله عليه وسلم بالدعوة اختارت قريش وارتبكت ، وفكرت ودبرت ، وكان مما صنعت أن أرسلت عتبة بن ربيعة إليه ، يحادثه ويفاوضه ويغريه.

يروى أن عتبة بن ربيعة جلس إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال له : يا ابن أخي ، إنك منا حيث قد علمت من السطة في العشيرة والمكان في النسب إنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفهت به أحلامهم وعبت به آلهتهم ، وكفرت به من مضى من آبائهم ، فاسمع مني أعرض لك أموراً لعلك تقبل بعضها.

فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : قل يا أبا الوليد أسمع . فقال له عتبة ما قال حتى إذا فرغ قال له : أو قد فرغت يا أبا الوليد ؟ قال : نعم ، قال : فاسمع مني . قال : أفعل . فأخذ رسول الله صلى الله عليه

فن الحوار

وسلم يتلو عليه من سورة فصلت ، حتى إذا انتهى إلى الآية موضع السجدة منها وهي الآية ٣٧ ، سجد ، ثم قال لعتبة : قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذاك . فقام عتبة إلى أصحابه ، فقال بعضهم : نحلف بالله لقد جاءكم أبو الوليد بوجه غير الذي ذهب به . وطلب إليهم عتبة أن يدعوا الرسول صلى الله عليه وسلم وشأنه ، فأبوا وقالوا له : سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

وفي هذه القصة أكثر من درس — فيما يتصل بموضوع هذا البحث — يحسن الوقوف عندها . فالرسول الكريم أحسن الاستماع إلى عتبة وقال له : قل يا أبا الوليد أسمع . فلما قال عتبة ما عنده ، أعطاه الرسول الفرصة لإضافة شيء قد يود أن يقوله ، ربما نسيه أو غفل عنه ، وسأله : أو قد فرغت يا أبا الوليد ؟ قال : نعم .

ومعنى ذلك أنه أحسن الاستماع تماما ، وأعطى محدثه الفرصة ليقول من جديد دون أن يعاجله ، فلما سأله ليتأكد من فراغه مما لديه ، بدأ التلاوة ، وهذا قمة الأدب ، وقمة الذوق ، مما يجعل الطرف الآخر تتفتح نفسه للسماع ، فكانت تلك المقدمة المحمودة لما جاء بعدها وهو تلاوة آيات من الذكر الحكيم ، تنتهي بسجدة سجدها عليه الصلاة

فن الحوار

والسلام ، ثم قال لعتبة : قد سمعت يا أبا الوليد فأنت وذاك (أي وما تختار) ، ففي تصرفه عليه السلام ، أدب عال ، وذوق جم ، وحسن استماع منه يستدعي حسن إصغاء من عتبة ، وهذا كله يجعل عتبة مستعدا للتلقي . لذلك لا غرابة أن قال له قومه بعد إذ عاد إليهم : سحرك يا أبا الوليد بلسانه.

وفي أعقاب غزوة حنين نجد درسا آخر في موقف مختلف جدير بالتوقف والنظر الطويل نلقى فيه الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم محاورا بطريقة أخرى.

وزّع الرسول الغنائم — وكانت كثيرة — في قريش وفي قبائل العرب ، ولم يعط الأنصار منها شيئا فغضب هؤلاء ، وقال قائل منهم ((لقي والله رسول الله قومه)) فدخل عليه سعد بن عبادة فقال ((يا رسول الله إن هذا الحي من الأنصار قد وجدوا عليك في أنفسهم ، لما صنعت في هذا الفء الذي أصبت ، فقسمت في قومك ، وأعطيت عطايا عظاما في قبائل العرب ، ولم يك في هذا الحي من الأنصار منها شيء)) قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ((فأين أنت من ذلك

فن الحوار

يا سعد ؟ ((قال ((يا رسول الله ما أنا إلا من قومي)) قال ((فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة .))

فخرج سعد فجمع الأنصار فأتاهم رسول الله صلى الله عليه وسلم فحمد الله وأثنى عليه بما هو أهله ثم قال (يا معشر الأنصار مقالة بلغتني عنكم ، وجدة) أي غضب) وجدتموها علي في أنفسكم ؟ ألم تكونوا ضللاً فهداكم الله ، وعالة فأغناكم الله ، وأعداء فألف الله بين قلوبكم) قالوا ((بلى والله ورسوله آمن وأفضل)) ثم قال (ألا تجيبونني يا معشر الأنصار) ؟ قالوا ((بماذا نجيبك يا رسول الله ؟ لله ولرسوله المن والفضل)) قال : (أما والله لو شئتم لقلتم فلصدقتم وصدقتم : أتيتنا مكذباً فصدقناك ومخذولاً فنصرناك ، وطريداً فأويناك ، وعائلاً فأسيناك أوجدتم يا معشر الأنصار في لعاعة (أي شيء يسير) من الدنيا تألفت بها قلوب قوم ليسلموا ووكلتكم إلى إسلامكم ؟ ألا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير وترجعوا برسول الله إلى رحالكم ؟ فوالذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت امرأ من الأنصار ، ولو سلك الناس شعباً ، لسلك شعب الأنصار . اللهم ارحم الأنصار ، وأبناء الأنصار ، وأبناء أبناء الأنصار .)

فن الحوار

فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم وقالوا ((رضينا برسول الله قسما وحظا.))

إن في هذه الواقعة دروسا بليغة ومفيدة ينبغي تدبرها ، فالرسول الكريم صلى الله عليه وسلم لم يلم سعدا لأنه لم يرد على الأنصار الذين غضبوا ولم يناقشه في حجة التي فيها ما فيها ، بل إنه لم يسأل عن الشخص الذي قال ((لقي والله رسول الله قومه)) وفيها أنه حاباهم وأعطاهم فوق حقهم بدافع العصبية ، بل إنه سأل سؤالا عاما ، ليجعل الحديث للجميع ، وليواجه المشكلة من أساسها.

وبدأ بسؤاله العاتب عليهم وثى على ذلك بذكر الفضل الكبير الذي فاز به الأنصار إذ أسلموا فانتقلوا من الضلال إلى الهدى ، ومن الفقر إلى الغنى ، ومن العداوة إلى التآلف.

ولما كان من الطبيعي أن يجول في قلوب الأنصار أنهم أيضا أعطوا الرسول صلى الله عليه وسلم ونصروه وصدقوه ، وهذه كلها مزايا ، وهي حق ، قالها المصطفى عليه الصلاة والسلام نيابة عنهم ، ليقرّ لهم بالجميل ، فذكر أنهم صدقوه وقد جاءهم مكذبا ، ونصروه وقد جاءهم مخذولا ، وآووه وقد جاءهم طريدا وواسوه وقد جاءهم عائلا .

فن الحوار

وبعد أن عاتبهم من ناحية ، وأرضى قلوبهم من ناحية ، ختم كلامه معهم بأن أقرّ لهم أنهم أعلى كعباً في الإسلام لذلك وكلّهم إلى إسلامهم ، ثم بين لهم المنّة الكبرى التي فازوا بها إذ يذهب الناس بالشاة والبعير ، أما الأنصار فإنهم يعودون بخاتم الأنبياء وأفضل الخلق عليه الصلاة والسلام ، ثم دعا لهم بالرحمة لهم ولأبنائهم ولأحفادهم.

لذلك لا غرابة إن وجدنا الأنصار يبكون ، ويفرحون ، ويقولون في غبطة وسعادة ((رضينا برسول الله قسماً وحظاً.))

الإقرار بالخلاف

اقتضت حكمة الله سبحانه أن تختلف آراء الناس في صغير الأمور وكبيرها ، سواء في أمور الدنيا أم في أمور الدين ، وسبب ذلك أنهم خلّقوا مختلفين في الفهم والعلم كما خلّقوا مختلفين في الأمزجة والميول والرغبات ، وفي الضعف والقوة والصبر على العلم والعمل ، ولو تساوت العقول والأفهام لما كان هناك اختلاف.

ولكن اختلاف الآراء ينبغي ألا يؤدي على اختلاف القلوب ، لأن اختلاف القلوب حرام ، وهو خطر يتهدد الإيمان كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم في الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه ((لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا ولا تؤمنوا حتى تحابوا ...)) رواه البخاري ، فالإيمان شرط لدخول الجنة ، ومحبة المسلمين بعضهم بعضا شرط لكمال الإيمان .

ولنعط بعض الأمثلة على الاختلاف في فهم النصوص الشرعية ، ولعل أفضل الأمثلة ما حدث في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم بين الصحابة رضي الله تعالى عنهم :

• أخرج البخاري ومسلم في صحيحيهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال يوم الأحزاب ((لا يصلين أحد العصر إلا في بني قريظة)) فأدرك بعضهم العصر في الطريق ، فقال بعضهم : لا نصلي حتى نأتيها ، وقال بعضهم : بل نصلي ، لم يرد منا ذلك . فذكر ذلك للنبي صلى الله عليه وسلم فلم يعنف واحدا منهم.

المسلم طالب حق

المسلم طالب حق ، باحث عن الحقيقة ، ينشد الصواب ويفر من الخطأ . وقد كان من عادة اليهود أن يخلطوا الحق بالباطل ، تليسا على الناس وتوصلاً إلى ما يريدونه من الضلال ، فنهاهم الله سبحانه عن ذلك بقوله ((ولا تلبسوا الحق بالباطل وتكتموا الحق وأنتم تعلمون)) ، وقال سبحانه يصف أهل الكتاب ، وهم اليهود والنصارى ، الذين يعرفون أن ما جاء به الرسول عليه الصلاة والسلام هو الحق ، وهو موجود في كتبهم ولكن بعض علمائهم وأخبارهم يخفون هذا الحق)) الذين آتيناهم الكتاب يعرفونه كما يعرفون أبناءهم وإن فريقاً منهم ليكتمون الحق وهم يعلمون ((البقرة : ٤٢ .

يقول الرسول صلى الله عليه وسلم ((الحكمة ضالة المؤمن أينما وجدها فهو أحق الناس بها)) رواه الترمذي وابن ماجه ، ويعرف الكبر وهو داء نفسي خطير يتهدد الإيمان بأنه رد الحق وإنكاره ، وعدم قبوله ، واحتقار الناس ، وذلك في الحديث الذي أخرجه مسلم

فن الحوار

وغيره عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه عن الرسول صلى الله عليه وسلم قال ((لا يدخل الجنة من كان في قلبه مثقال حبة من كبر ، فقال رجل : إن الرجل يحب أن يكون ثوبه حسنا ونعله حسنة ، قال : إن الله جميل يحب الجمال ، الكبر : بطن الحق وغمط الناس.))

فإنكار الحق وعدم قبوله ، أو إخفاؤه وستره ، من صفات اليهود والنصارى وهو أمر خطير يهدد مصير الإنسان في الآخرة ، لذلك كانت عناية السلف رحمهم الله منصبّة على تخليص النية من الشوائب في المناقشات والمناظرات ، في ذلك يقول الإمام الغزالي (الإحياء) في أثناء حديثه عن علم الخلاف ، وآفات المناظرة والجدل (التعاون على طلب الحق من الدين ، ولكن له شروط وعلامات منها : أن يكون في طلب الحق كناشد ضالة لا يفرّق بين أن تظهر الضالة على يده أو على يد من يعاونه ، ويرى رفيقه معينا لا خصما ، ويشكره إذا عرفه الخطأ وأظهر له الحق ... فهكذا كانت مشاورات الصحابة رضي الله عنهم ، حتى إن امرأة ردت على عمر رضي الله عنه ونبهته إلى الحق ، وهو في خطبته على ملأ من الناس ، فقال : أصابت امرأة وأخطأ عمر .

فن الحوار

وسأل رجل علياً رضي الله عنه فأجابه ، فقال : ليس كذلك يا أمير المؤمنين ، ولكن كذا وكذا ، فقال : أصبت ، وأخطأت ، وفوق كل ذي علم عليم

النية

ينبغي ألا يدخل المحاور في حوار ما إذا لم يكن متأكداً من أن نيته لله عز وجل ، فليس المقصود أن يظهر من خلال الحوار براعته وثقافته أو أن يتفوق على الآخرين ، أو أن ينتزع الإعجاب والثناء ، فذلك كله أمر يحبط عمله عند الله عز وجل ، ويفسد عليه عمله لدى الناس ، وعليه أن يتذكر أنه قبل كل شيء محاور إلى الله عز وجل ، وبالتالي ينبغي أن يحذر حذراً شديداً من كل ما يفسد هذه المهمة الجليلة .

يروى أن أحد الأبناء قال لأبيه : يا أبت أراك تتهانأ عن المناظرة وقد كنت تناظر ، فقال له أبوه : يا بني كنا نتناظر وكان على رأس أحدنا الطير مخافة أن يزل صاحبه ، وأنتم تتناظرون وكان على رأس

فن الحوار

أحدكم الطير مخافة أن يزل هو فيغلبه صاحبه . وفي التأمل في هذه الواقعة الرائعة درس عميق في تحرير النية وتنقيتها وإخلاصها لله عز وجل.

لذلك على المحاور ، أن يقوم بمراجعة لنيته قبل أن يدخل الحوار فيسألها : هل نيتي خالصة لله عز وجل في هذا الحوار أو هذه المناقشة ، أم أنني سأتكلم حقيقة لشهوة الكلام التي تعترني كثيرا من الناس ؟ ثم ، إذا كانت نيتي خالصة ، فهل هناك مصلحة وفائدة ترجى من كلامي ؟ أم أنه قد يسبب أثارا هي خلاف ما أحب ، كأن يثير فتنة نائمة ، أو يفتح باب خلاف بين المسلمين كان مسدودا ؟ وعلينا هنا أن ننتبه إلى تلبيس إبليس علينا ، فهو يوهمنا أننا سنتحدث إحقاقا للحق وتبيانا له ، ثم يستدرجنا إلى مواقف ليتحقق فيها هوى النفس ، ولنتدبر بعض ما ورد في هذا المجال من آيات كريمة ، وأحاديث شريفة ، يقول الله عز وجل ((لا خير في كثير من نجواهم إلا من أمر بصدقة أو معروف أو إصلاح بين الناس ومن يفعل ذلك ابتغاء مرضات الله فسوف نؤتيه أجرا عظيما)) النساء : ١١٤ .

فن الحوار

ويقول جل جلاله ((ما يلفظ من قول إلا لديه رقيب عتيد)) ق : ١٨ .
وحين سأل معاذ بن جبل رضي الله عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم عما إذا كنا مؤاخذين بما نقول قال له صلى الله عليه وسلم ((ثكلتك أمك ، وهل يكب الناس في النار على وجوههم إلا حصائد ألسنتهم)) رواه الترمذي وقال حديث حسن صحيح.

ومن نصائح الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم لأبي ذر ((عليك بطول الصمت فإنه مطردة للشيطان وعون لك على أمر دينك)) رواه أحمد.

وقال عليه الصلاة والسلام ((لا يستقيم إيمان عبد حتى يستقيم قلبه ، ولا يستقيم قلبه حتى يستقيم لسانه)) رواه أحمد.

وقال أيضا ((من حسن إيمان المرء تركه ما لا يعنيه)) رواه أحمد ،
وقال عبد الله بن مسعود رضي الله عنه (والذي لا إله غيره ، ما على ظهر الأرض شيء أحوج إلى طول سجن من لسان) رواه الطبراني .
والعبرة المستفادة من ذلك ، أن يملك المرء لسانه ، لأن كل كلمة سوف يحاسب عليها ، وأن يحرر نيته ويتأكد من خلوصها لله عز وجل ، قبل الدخول في أي حوار .

فن الحوار

من أجل ذلك كان عليه أن يفرح إذا ظهر الصواب على لسان غيره ، فتحدث شخص سواه بفكرة صحيحة لأن المهم إظهار الحق وليس المقصود مقدرة فلان أو فصاحة علان.

وإذا أدلى أحد من الحضور بفكرة أو بين رأيا ، فليحذر أن يكرره حتى لو كان مقتنعا به ، أو كان يرغب في قوله قبل أن يسبق إلى ذلك ، ولنعلم أن الأفكار ليست ملكا لنا ، والصواب ليس حكرا علينا ، وينبغي أن نكون سعداء بأن تُتشر الفكرة الصحيحة بجهود سوانا حتى لو كنّا سابقين لهم في تبنيها ، لأن ذلك دليل على صدقنا مع الله عز وجل ، ثم مع أنفسنا ، وهو دليل كذلك على أننا من حب الغير وسعة الأفق ، وإنصاف الآخرين ، والتخلص من حظوظ النفس بحيث نكون ملكا للفكرة نفرح بانتصارها ونسعد بانتشارها ، لا أن نكون من الأثرة ، وضيق الأفق ، بحيث نتوهم أن الفكرة ملك لنا ، نتبناها وحدنا ، وندافع عنها وحدنا ، ونساء إذا جاء آخر يدعو لها وننظر إليه كما لو كان قد سلبنا شيئا خاصا بنا.

وبعد ، فإن من أبده البديهي ، أن يكون المحاور الإسلامي صادقا مع الله ثم مع نفسه مقتنعا بما يقول ، مستقيما عليه ، حتى يصدق قوله

فن الحوار

عمله ، وينتفع به الآخرون إذ يرونه في مقام القدوة الصالحة التي لا تتناقض في شخصيتها والتي تدعو بسلوكها كما تدعو بقولها ، أما إن كان مخالفاً لذلك ، فهو سوف يضر نفسه ويضر دينه ، يضر نفسه باكتسابه الإثم إذ يخالف بين قوله وعمله ، ويضر دينه لأنه سوف يكون عنصر صدّ وصرف عنه.

الظرف المناسب

ينبغي للمحاور أن ينظر في الظروف المختلفة التي تحيط به قبل أي حوار ، هل هي مناسبة للحوار والمناقشة أم لا ، والظروف المحيطة بثلاثة : ظروف المكان ، وظروف الزمان ، وظروف الإنسان .
أما المكان :

فقد يكون ناديا عاما ، أو بيت صديق ، أو زيارة في مكتب ، وقد يكون في طائرة أو سيارة أو نزهة .

وأما الزمان :

فن الحوار

فمن حيث اتساعه للموضوع الذي يطرح للحوار ، هل هو متأخر
والناس يفضلون النوم ؟ أو سابق لطعام والناس جياع ؟ أو هم في
ضيق من الوقت بسبب استعداد لسفر ؟.

وأما الإنسان :

فلا بد من مراعاة حالة الحضور ، وهل هي على مستوى المناقشة أم
أعلى أم أدنى ؟. وهل فيهم من سوف يتدخل بشكل يفسدها ويضيع
إمكانية الانتفاع منها فإذا استطاع المحاور أن يلاحظ الظرف المناسب
من هذه الجهات الثلاث ورآه مناسباً ، أخلص نيته لله ودخل الحوار ،
وإلا سكت أو تريت.

العلم

لا تناقش في موضوع لا تعرفه جيداً ، ولا تدافع عن فكرة إذا لم تكن
على اقتناع تام بها . فإنك إن فعلت عرضت نفسك للإحراج ، وأسأت
إلى الفكرة التي تحملها وتدافع عنها لأن أغلب الناس يميلون إلى تجسيد

فن الحوار

الفكرة المجردة في شخص حاملها ، ويعتبرون انتصاره انتصارا لها ودليلا على أنها حق ، كما يعتبرون انهزامه في الدفاع عنها انهزاما لها ودليلا على أنها خطأ أو باطل .

واذكر دائما قوله تعالى ((ولا تقف ما ليس لك به علم إن السمع والبصر والفؤاد كل أولئك كان عنه مسئولا)) الإسراء : ٣٦ .

لذلك على المحاور أن يعد مادته إعدادا جيدا ، فالإتقان من صفة المؤمن ، والله عز وجل يحب إذا عمل أحدنا عملا أن يتقنه ، ففي هذا مرضاة لله تعالى بادئ ذي بدء ، وهذا هو هدف المحاور الأول ، ثم إن الإتقان يساعده على أداء مهمته في الحوار وذلك حين يعرض معلوماته عرضا جيدا ، مما يجعل سامعيه يجدون ما هو جدير بالاستماع ، وباختصار : الإتقان مرضاة لله عز وجل ثم هو مظهر لاحترام الإنسان لنفسه ، واحترامه للآخرين .

فإذا تكلم فليكن دقيقا فيما يقول ، محترسا في انتقاء كلماته وتحديداتها خوفا من أن يجره الحديث فيما فيه مصلحة إلى ما لا مصلحة فيه ، وليتذكر دائما كلمة الخليفة عمر بن عبد العزيز التي جعل فيها الكلام أقساما ثلاثة :

قسم استبان الرشد في الحديث فيه فوجب ، وقسم استبان الخطأ في الحديث فيه فوجب الصمت ، وثالث تساوى فيه الأمران فحسن السكوت خوفاً من أن يجرّ الحديث في المباح إلى الحديث في غير المباح.

ليس الناس طرازاً واحداً

تتفاوت عقول الناس ، وأفهامهم ومستويات ثقافتهم ، والأدلة والتي تصلح لزيد من الناس قد لا تصلح لعمره وطريقة المناقشة والمحاورة التي يتقبلها هذا ربما لا يتقبلها ذلك والمحاورة التي يتقبلها هذا ربما لا يتقبلها ذلك . والمحاور الفطن يعرف من يحاور وبالتالي يعرف الطريقة التي ينبغي له أن يناقشها بها ويحاوره.

لذا يجب على المحاور أن يعرف مستوى الطرف الذي يحاوره ، في العلم والفهم ، فإن الطالب لا يخاطب كما يخاطب العالم ، والكبير لا يخاطب كما يخاطب الصغير أو النظير وعليه ألا يفترض — مسبقاً — في محاوره الذكاء فيكلمه بحيث لا يفهم ، ولا الغباء فيشرح ويبين

فن الحوار

ما لا يحتاج إلى شرح أو بيان . كما عليه أن يعتقد أنه ربما يكون هو مخطئاً والطرف الآخر على صواب ، فإله سبحانه وتعالى لم يحابه ويختصه من دون خلقه بالعقل والعلم والفهم.

ومن المفيد جداً في معرفة الطرف الآخر أن يسأله أسئلة محايدة بطريقة توحى بتساوي درجة القناعة في طرفيها المتناقضين عنده ، وبذلك يستطيع أن يسبر غور الطرف الآخر دون أن يستفزه.

مثلاً : كان أحدهم يحاور رجلاً يلقاه للمرة الأولى في موضوع الحياة الحديثة ولا يعرف حقيقة موقفه منها ، فقال له : الحقيقة قضية الحياة الحديثة والحكم عليها مسألة شائكة ، ذلك أنها أعطتنا الكثير من جانب ، وسلبتنا الكثير من جانب آخر ، أعطتنا راحة ووسائل حديثة وصحة ونظافة واتصالات ، وسلبتنا هدوء البال وصفاء النفس وبساطة العيش.

ترى هل الصفة في مجموع ما عطينا ومجموع ما سلبتنا ، كنا كاسبين فيها أم خاسرين ؟.

فن الحوار

مثل هذه الطريقة توحى بالحياد ، وتوحى أن السائل ليس له رأي في القضية المطروحة وأن قناعته مترددة متأرجحة ، وأنه يود أن يسمع من الطرف الآخر ما يساعده على تكوين موقف .

وبهذا يحسن التمهيد للحوار ، ويحسن التلطف في الدخول إلى قلب صاحبه .

ويعرف — وهذا هو الأهم هنا — طريقة صاحبه في الحوار ورأيه وقناعته.

الاستماع ودوره في إنجاح التفاهم والحوار

عندما نتحدث.. نحب أن يستمع إلينا الآخرون.. لعل هذه طبيعة عامة فينا جميعاً.. لأن الاستماع يشعرنا بالثقة والاحترام.. ويحسسنا بالأهمية..

فن الحوار

وقد أثبت علماء النفس الاجتماعي أن الاستماع الجيد إلى الآخرين ليس بالضرورة ينتهي إلى التأثير الكامل عليهم إلا أنه يزيد من أواصر المحبة والتقارب الروحي والعاطفي بين الناس..

كما أن من أبرز سمات العظماء وأصحاب النفوذ والتأثير في المجتمعات هي الاستماع والإصغاء إلى كلام الآخرين..

فليس كثرة الكلام دليلاً على قوة الشخصية ولا قوة التأثير بل ربما - أو في الغالب - ينتهي كثرة الكلام إلى ما لا يحمد عقباه من النتائج..

فإن الكلام الكثير يعرض صاحبه إلى الوقوع في الأخطاء الكثيرة أيضاً والدخول في مجالات بعضها هامشية قد تضر ولا نفع مضافاً إلى أن الملل الناجم منه ربما ينزل بمستوى الحديث إلى مصاف الحديث العادي والكلمات فاقدة القيمة أو الشعارات التي تفتقد إلى المزيد من الواقعية..

وبالتالي فإن من كثر كلامه كثر خطأه..

استماع القادة

فن الحوار

إن بعض المدراء والقادة يستصعبون الاستماع إلى أصدقائهم العاملين معهم تصوراً منهم أن ذلك مضيعة للوقت أو انشغالاً بأمور جزئية لا تعد مهمة.

والحال أن هذا من الأخطاء الكبيرة على المدى البعيد.. صحيح أن بعض ما يقال ويثار في الكلام يعد من الهامشيات ويأخذ من وقت المدير وأعصابه الشيء الكثير إلا أن الكثير منه أيضاً قد يكون مهماً ويساهم مساهمة فعالة في تحسين وضع العمل وربما يقدر في ذهن القائد أموراً تعينه على اكتشاف الكثير من الخفايا والمهام أو توصله إلى الأفكار الاستراتيجية على مستوى الفكر أو التطبيق..

أو على الأقل تضع المدير في الأجواء الخاصة للعمل والعاملين أيضاً التي في الغالب هو بعيد عنها وكلنا يعرف كم للإحاطة بالأجواء الخاصة دور في الإدارة الكفوءة، هذا فضلاً عن الفوائد الروحية والفكرية التي يكتسبها الأفراد جرّاء المجالسة مع الكبار والمحاورة مباشرة معهم.. وهناك ملاحظة مهمة ينبغي أن لا يغفل عنها المدراء في ذلك وهي:

فن الحوار

إن صاحب الكلام في الغالب لا يخلو من ظلامه أو إحساس بالحرمان أو نقص يود إيصاله إلى الدائرة الأعلى لتتصف إلى حقه أو يحمل اقتراحات أو تصورات يراها تساهم بشكل كبير في تحسين الأداء أو تطوير العمل أو تنظيم الوضع الإداري بشكل جيد.

ومن الواضح.. أن الإنسان إذا أحسّ بحاجته إلى الكلام سيكون مشدوداً إلى البوح به وربما تتشحن نفسه بذلك وتكبر الشحنات وتتفاعل معه كلما تأخر إفراغها وإثارتها. وعليه فلا بد لهذه الشحنات من تفريغ فإذا وجد الإنسان أمامه من يستمع إليه من الأفراد الذين يهيمه سماعهم أو يريد إيصال كلامه إليهم يكون قد شعر بأنه أدى ما عليه وحقق بعض غرضه وأما إذا وجد أمامه الباب موصداً فإن ذلك سينعكس عليه سلباً وربما يصدمه نفسياً ويعود إلى ما لا يحمد عقباه من ردود الفعل.

لأن الكلام شحنة كبيرة في النفس وطاقة جبارة لا بد أن نوجد لها منافذ للتنفيس أو التنظيم لكي نستثمر إيجابياته ونحد من سلبياته.

وينبغي أن لا ننسى أبداً أن السيل الجارف يتكون من القطرات والقشة ربما تقصم ظهر البعير..

فن الحوار

والكثير من المشاكل العويصة والأزمات الخطيرة كانت في بادئ أمرها صغيرة ولما لم نلتفت إلى احتواءها وتحديدتها تكبر ثم تتفجر وتعود على الجميع بالضرر.

وينبغي أن لا نغفل أيضاً - إذا لم نستمع إلى الآخرين بشكل جيد وفعال - أن ذلك قد يزرع للمسؤولين صورة في أذهان أصدقائهم تصورهم بأنهم لا أباليون أو أنهم يترفعون عن مجالسة أصدقائهم والمتعاونين معهم وما يترتب على هذا الانطباع السيئ من النتائج الخطيرة والأضرار البالغة على العمل والعاملين أوضح من أن تخفى.

تخفيف التوتر:

هل جربت الدخول في محادثة مع شخص كثير الكلام؟!.

- ما هو شعورك وهو يتحدث إليك مسهباً؟!.

- هل جربت محادثة أناس يستمعون أكثر مما يتكلمون ما هو شعورك معهم؟.

فن الحوار

لاشك أنك تشعر أحياناً بأن الثاني قوي الشخصية والتأثير واسع المدى وواثق الخطى بينما الأول يشعرك بالمزيد من الملل والسأم وبالتالي لا يستطيع أن يحقق أهدافه المرجوة.. لأن الكلام وسيلة للتعبير والتفاهم وخير الكلام ما قلّ ودل كما يقول مولانا أمير المؤمنين (عليه السلام)..

فإذا زاد الكلام عن حدّه ابتلي بالتكرار وتوضيح الواضحات التي هي من مستهجنات البلاغة وبالعكس من ذلك الاستماع فقد أورثت التجارب العديدة - فضلاً عما ورد في الأخبار الشريفة وما أثبتته علماء النفس الاجتماعي - المزيد من القناعة في أن الاستماع الجيد من أهم الأدوات الرئيسية للوصول إلى قلوب الآخرين والتفاهم المثمر معهم..

وخاصة في مواقع الخلاف والتوتر. وفي الواقع لوحظ أنها تؤدي دوراً كبيراً في التخفيف من التشنجات وتهدئ من الميول العدوانية واستعمال العنف في لحظات الانفعال.

فعندما نستمع بانتباه وهدوء إلى محدثينا محاولين فهم مما يقولونه فإن من الصعب أن نقع أسرى الإثارات والاستفزازات التي يمكن أن نتعرض لها..

فن الحوار

كما أن من الصعب - في الغالب - أن نواجههم بالعنف أو نمارس معهم شكلاً من أشكال السيطرة أو نتعصب لآرائنا فقط ونتصرف وكأننا وحدنا على حق.. أو نقوم بتغيير الموضوع أو استعمال المغالطة في طريق الحوار.

إذاً الإصغاء الفعال والمدرّس يشكل صمام أمان يحمينا من الوقوع في أسارة أفكارنا المسبقة أو انفعالاتنا الحارة.. فكيف إذا مارس طرفنا الآخر الأساليب نفسها وقابلنا بالهدوء والثقة واستمع إلينا جيداً أيضاً؟.

في الأجواء العادية المريحة - كمحادثة صديق حميم أو قريب في شؤون الحياة - نستمع إلى محدثينا بشكل جيد وهادئ.. ونحس وكأننا نحتاج إلى المزيد من الاستماع إلى كلامهم..

وباختصار نسمح لهم أن يقولوا ما عندهم ونحاول نحن أيضاً أن نتعاطف مع ما يقولون ونشعرهم بالاهتمام والتفاعل بل ونساعدهم على طرح مشاكلهم بوضوح وأمان.. لأننا نستمع بكلامهم.. أو نحب أن نكسب ودّهم ونحافظ على علاقاتنا معهم بشكل جيد ووطيد..

فن الحوار

وأما عندما تكون الأجواء متوترة ومشحونة بالانفعالات - وهو الذي يحصل في مواقف الخلاف غالباً - فإن العديد منا ينسى إمكاناته الكبيرة في احتواء الأزمة فيتورط فيها بل وربما يزيدها اشتعالاً، إذا لم يبد من نفسه اهتماماً للإصغاء وفهم ما يقوله الطرف الآخر وماذا يريد؟.

مهارات الاستماع الفعال:

السؤال الذي يطرح هنا هو: كيف ينبغي أن نصغي لنحتفظ بثقتنا في احتواء الأزمة رغم التوتر المتصاعد؟ وماذا يمكننا أن نفعل لنشجع الطرف الآخر - المنفعل - على التعاون بدلاً من الصراع أو امتصاص مضاعفات الانفعال على الأقل؟ وما هي الأساليب التي توفر إصغاءً فعالاً في إجراء الحوار؟.

لاشك أن هناك العديد من المهارات العملية التي لا يكفي معرفتها والعلم بها في فرض السلام على التوتر ما لم نمارسها ممارسة ميدانية

فن الحوار

متواصلة.. وفي هذا المختصر نذكر ببعض الأدوات الأساسية للاستماع الفعّال..

أولاً- لخص حوارك

على الرغم من بساطة التلخيص إلا أنه يعتبر مفتاحاً مهماً من مفاتيح الإصغاء الفعّال، وإذا جربت مرة - وأنت تحاور - تلخيص ما يدور بينك وبين محادثك وسجلت النقاط البارزة من حديثه ستتوصل إلى الفوائد الكبيرة التي تحصل عليها جرّاء ذلك سواء على صعيد كسب الود والمحبة أو على صعيد التفاهم والاتفاق..

ولو أوجزنا الفوائد الجمّة التي نكسبها من التلخيص بشكل نقاط سنجد كم للتلخيص من أهمية في تفعيل الحوار واستثماره..

فعندما نلخص ما يقوله محدثنا بين حين وآخر فإننا:

١- نعطيه المزيد من انتباهنا وتركيزنا على مؤدى كلامه والوصول إلى عمق مضامينه ومرامييه.. لأن الكتابة والاستماع معاً يشتركان لشد

فن الحوار

الذهن إلى محور الكلام والحؤول دون شروده إلى ما يصرفه عن صلب الموضوع.

٢- ونوضح له في الوقت نفسه أننا نتابع معه مجريات الحديث وتسلسل موضوعه فيشعر بالمزيد من الثقة والتركيز أيضاً لإشباع الموضوع بما يثري البحث ويمنعه من الهامشيات، وهذا أمر يعود علينا أولاً أيضاً لأنه يسهل علينا فهم ما يدور في خلد طرفنا الآخر وتفهم مصالحه وأغراضه وهو بدوره يوفر لنا قدرة أكبر على إدارة الحوار بما يلبي طموحاتنا ويعود على الجميع بالنفع.

٣- إنه يجنبنا الوقوع في شرك الفهم الخاطئ لما يقوله الطرف الآخر وبالتالي تبني بعض الآراء والمواقف التي ربما تسيء إلينا أو إليه من حيث لا نحتسب.

٤- إنه يجنبنا الوقوع في فخ الفرض والسيطرة على الآخرين أو الظهور بمظهر من يحاول ذلك على الأقل.. لأن التلخيص يمنع - في العديد من الحالات - من المقاطعات أو الهبوب في وجه المتحدث بين آونة وأخرى لرد كلام له أو توجيه كلام إليه..

ولو لاحظنا أجواء الندوات التي يعقدها أناس يلخصون ثم يتكلمون وأخرى خالية من التلخيص ستجد كم للتلخيص من أهمية في إضفاء الهدوء والموضوعية على أجواء الحوار.. لأن من لا يلخص يقع أحياناً في فخ الاهتمام بما يقوله هو ويشدّ مشاعره وذهنه لما يريد أن يعبر عنه هو أو يلبي له مصالحه وينسى أو يغفل عما يريد أن يتحدث به طرفه الآخر لذا قد يبتلئ بتضييع الحوار بالمقاطعات المستمرة أو تغيير مجرى الحديث، مثلاً:

(أ) إنه لمن دواعي سروري أن أجد فرصة أحدثك فيها عن الأعمال التي أنجزتها خلال هذه الفترة..

(ب) (مقاطعاً) وأخيراً عرفت خطأك وتوجهت إلى وظيفتك.. (تغيير الموضوع وهو يشير إلى عدم الانتباه الجيد إلى ما يقوله الطرف).

(أ) اسمح لي أن أكمل كلامي ثم تفضل بالإجابة.. إن أعمالي كانت صعبة وتعرضت فيها إلى الكثير من العناء..

(ب) (مقاطعاً) طبعاً لأنك متفرد وتعمل لوحدهك (حكم سريع، ونصيحة، وإثبات تفوق).

فن الحوار

وأنت تجد أنه لو تواصل الحديث بهذه الشاكلة سيبتعد شيئاً فشيئاً عن أجواء الحوار الموضوعي الهادف وينتهي في آخر المطاف إلى العراك أو الانفصال - على أحسن الفروض - فإن الحوار الهادئ بحاجة إلى أجواء ودية صافية يسودها الاحترام والسكينة فإذا - أحياناً - يقوم من نرغب في أن يستمع إلينا ويتفهم مشاعرنا واهتمامنا بسد الطريق أمامنا ويقطع علينا باب التفاهم فإن ذلك سيقطع الأمل أيضاً بالتواصل معه والوصول إلى حل..

وأكثر من هذا - في المواقف التي نريد أن نبادل أطرافنا الحديث العادي اليومي - إذا واجهنا أطرافاً لا يحبون الاستماع ولا يبدون لنا أي اهتمام فإننا سنشعر بالألم وإذا لم نتحل بالصبر وسعة الصدر ربما ننفعل عاطفياً ونقلب جو الصداقة معهم إلى جو عراك وتخاصم فتصوروا إلى أي مدى يمكن أن يؤدي - التسرع في الكلام وعدم الإصغاء - إلى إثارة الغضب والاستفزاز بل وربما ينتهي إلى العراك وفقدان الأصدقاء فضلاً عن معاداة الخصوم..

إن الاهتمام بتلخيص حديث الآخرين بأمانة وهدوء يعطينا فرصاً كبيرة لفهم كلامهم ولتحكيم التفاهم بدل العراك كما يعطينا قدرة جيدة

فن الحوار

على تجنب محاولات الضغط والسيطرة ليحل محلها التحابب والتقارب المتبادل..

عناصر التفاهم

وذلك لأنه يضمن لنا العناصر الأساسية للتفاهم من:

تركيز الانتباه على كلام الطرف الآخر.

والتأكد من فهم مغزى حديثه.

ومتابعة النقاط الهامة منه للرد أو التأييد..

وإشعاره بالصدق والثقة والظهور بأننا نريد فهمه وعدم السيطرة عليه..

فإنه ليس من السهل تركيز الانتباه على كلام الخصم في مواقف الخلاف المتوتر.. لأن تشنج الأوضاع وتوتر الأعصاب قد يغرينا بمحاولة المناورة وإفحام الطرف الآخر (لإثبات الأنا أو غير ذلك) وقليل منا من يفكر بإقناع الآخرين بصحة وجهة نظره من الزاوية المنطقية. وواضح أن محاولات الإفحام والفرض تقودنا إلى التركيز

فن الحوار

على أنفسنا وأفكارنا وما يهمنا.. وتساهم العصبية والانفعال مساهمة كبيرة لسد العين والتفكير عن تفهم الطرف الآخر وما يحسنه ويفكر به..

لذا فإن محاولة التلخيص تفيد في السيطرة على أنفسنا وتنظيم أفكارنا في نفس الوقت الذي تشير إلى حسن نوايانا وصدقنا في الحوار مما يشيد تواصل أفضل ويقيم جواً صافياً من الأمن والثقة ويبني جسوراً متينة للتفاهم والارتباط بين الطرفين.. لأن التلخيص يعطي للمتحدث شعوراً بتتبعنا لتفاصيل حديثه بدقة واهتمام دون أن نحسسه بضغط أو ثقل آراءنا الخاصة ودون أن نوجه إليه سلسلة الأسئلة والمقاطعات الشبيهة بالأحكام القاسية..

وبالتالي فإن التلخيص يتضمن الإعلان للطرف الآخر عن استعدادنا لتفهمه وجاهزيتنا للتعاون معه.. وهذا الأشعار كفيل بشده إلينا ودعوة صادقة للتقارب والتفاهم ثم التسيق..

فوائد أخرى

فن الحوار

لكي ننجح في تأثيرنا أو استثمار الحديث مع الآخرين فإننا نحتاج إلى إشارات تدل على حبنا للتواصل ومتابعة الحوار معهم..

كثيراً ما يحدث - حتى في أحاديثنا اليومية مع الأصدقاء - أن نحس بأننا أخطأنا في فهم محدثنا بل وأحياناً نحس بأننا قد أسأنا فهم مقصده ونواياه وبالتالي أسأنا تقديره واحترامه..

ويزداد هذا الشعور في مواقف الصراع والتخاصم.. وذلك بسبب عدم الاستماع أولاً لما يقوله الطرف الآخر وماذا يريد..

والكثير من الناس يبتلى بسوء الظن والتشكيك في نوايا الطرف الآخر عندما لا يقيم تواصلاً معه وبالتالي فإن للشيطان دوراً كبيراً في إثارة النزاعات والفتن بين الأخوة والأصدقاء وفي الغالب يستغل القطيعة ليثير في النفوس الأضغان والتهم.. فإذا أقمنا تواصلاً معهم واستمعنا إليهم من قريب نكون قد أغلقنا عليه أبواب ذلك..

إن سوء الفهم.. وسوء الظن يجران وراءهما كثيراً من النتائج السلبية التي تنعكس بشكل واضح على مجرى الحديث وعلى إمكانيات حل النزاع بشكل إيجابي وفعال.

فن الحوار

واستخدام التلخيص يوفر لنا قدرة جيدة على تخفيف الشكوك وتصعيد الأزمة وذلك لأننا بالتلخيص مضافاً إلى إشعار الآخرين بأننا جادون من أجل التفاهم نكون قد امتلكننا القدرة على التأكد من مغزى كلامهم.. والتعرف على مدى فهمنا له..

فإن من المهم جداً أن لا نخلط في كلام الناس ونمزج ما يقصدونه بما نفهمه نحن فكثيراً ما نستنتج من كلام محدثينا استنتاجات متسرّعة ربما لم يكونوا يقصدونها فيوقعنا في مطبات سوء الفهم أو سوء الظن الأمر الذي قد يعكر أجواء العلاقات ويمنع من التفاهم.. فإذا لخصنا كلام محدثنا وركزنا على أهم النقاط فيه سيبقى لنا مجال للاحتجاج به عليه كما يبقى لديه فرصة للتفسير الواضح الذي يمنع من سوء الفهم الذي يزيد الطين بلة في معظم مواقف الصراع.

إن مهارة التلخيص يمكن أن تكون مفتاحاً للتفاهم المتبادل وللتعرف على مصالح كلا الطرفين وبالنتيجة تساعد على قيادة المفاوضات بشكل خلاق وهادف بدلاً من العراك والأذى المتبادل..

فن الحوار

وعليه فإننا نشجع على أن نجرب هذا الأسلوب في المحاورات لنصل
هذه المهارة فينا لننتعلم من احترام الآخرين والاستماع إليهم بشكل
أفضل وليسهل علينا التفاهم معهم.

إن التلخيص وإن كان يتطلب منا المزيد من الجهد والتركيز وكتابة ما
يدور في المناقشات إلا أنه يعطينا قدرة كبيرة على تحويل الصراع إلى
تفاهم والعراك إلى تفاوض وبالتالي يعطينا مهارة جيدة على تحويل
المشاحنات إلى محبة وتعاون مضافاً إلى ما له من طاقة كبيرة على
توثيق الكلام وكذلك التعمق في مقترحاته وحلوله وفي مواقع الخلاف
الاحتجاج به لنا أو علينا.

ويكفي في هذا فوائد جمّة تغطي على ساعات الجهد والتعب الناجم من
عملية التلخيص نفسها..

ثانياً - الدخول إلى عالم الآخرين

كثيراً ما يكفي أن ننظر من بعد إلى شخصين يتحدثان فيما بينهما
لنتوصل إلى نوعية العلاقة التي بينهما وهل هي علاقة رسمية أم
علاقة أقرب وأكثر حميمية.. (إذ لاحظنا وضعيات جسديهما أو

فن الحوار

حركات أيديهما أو المسافة التي تفصل بينهما) فربما سنتعرف على مستوى العلاقة بينهما.

هل تذكر منظر شخصين يتحدثان في مقهى أو كازينو أو حافلة نقل..؟
هل راقبت وضعك وأنت تتحدث إلى شخص قريب جداً إلى روحك وقلبك؟

هل انتبهت إلى أسلوبك في الحديث مع طفل صغير؟

إنك في الغالب تنزل إلى مستواه - الطفل - وتخاطبه على قدر فهمه ومداركه وفي الأخبار الشريفة ورد استجاب التصابي للصبي.. لماذا؟.. لأن ذلك كله عبارة ثانية عن فتح نوافذ نفسه والدخول إلى عالمه لتقيم معه تواصلاً جيداً. إذن أسلوب المحادثة وطريقة الجلوس وتقارب الوجهين أو تقاطع النظرات أو الهمس وغيرها مؤشرات عفوية قد تدلنا على مدى الانسجام والتفاهم بين الناس...

فإن الروح هي التي تتكلم ولكن مرة اللسان يعبر عن مشاعرها وأحاسيسها وأحياناً الجسد وكلما كانت العلاقة صميمية أكثر كان خطاب الجسد أدل وأوضح.. عليه فإذا أردنا أن تصل كلماتنا

فن الحوار

ومضامينها إلى محدثينا بشكل جيد ولطيف فعلياً أن نحرص على أن تكون لغة الجسد متوافقة مع ما نقوله لهم..

وإذا كنا حريصين على أن يحدثنا طرفنا الآخر عن نفسه بسهولة وارتياح أكبر فعلياً أن نحسسه بالأمن والثقة في علاقته بنا..

ومن هنا فعلياً أن نفهم إيقاع وحركات جسده والألفاظ التي يستخدمها ومدى سرعة حديثه أو بطؤه والرموز التي يبطن بها الكلام لنفهم أحاسيسه الكامنة جيداً ثم العمل على فتح منافذها والدخول إلى عالمه والتحاور معه من الداخل..

إن من أشد موانع التفاهم أن يتحدث شخصان من عالمين مختلفين لا يسعى أحدهما لدخول عالم الآخر.. أضرب لك بعض الأمثلة:

* عندما نتحدث إلى إنسان بسيط أُمي فحتى ندخل إلى فهمه ومستواه لا بد وأن نتكلم بالأسلوب الذي يفهمه ويستمتع به وبالتالي نتمكن من أن نؤثر به ونوصله إلى طريق مفتوح للتفاهم فإذا تحدثنا إليه بألفاظ رنانة أو اصطلاحات من تلك التي يستخدمها المثقفون أو الاختصاصيون فإن ذلك سيمنع من التواصل الجيد لأننا نكون قد

فن الحوار

وضعنا بيننا وبينه حواجز كبيرة في المستويين وبالتالي نحول دون الوصول إلى نتائج مرضية لأن طرفي الحديث أصبحا في عالمين مختلفين تماماً.

* المدير الذي يتحاور مع عماله وموظفيه حول موضوع أو يحاول معالجة أزمة أو تصحيح فكرة لا شك أن فاصلة المواقع والأدوار يمكن أن تجعل فواصل نفسيه تحدد من مستوى العلاقات إلا أن المدير الناجح يمكنه أن يخفف من التباعد الكبير بينه وبينهم إذا دخل إلى عوالمهم فمثلاً..

*ربما يجد من المناسب أن يلتقي معهم في بيته ويواصل الحديث وهو في ملابسه البيتية..

* وربما يقبل ضيافتهم البسيطة على فنجان قهوة أو شاي في كازينو وربما يخرج معهم في جولة سياحية..

* وربما يأكل طعاماً شعبياً لم يتعود العمال والموظفون أن يروه على هذه الحالة.

فن الحوار

* وإذا ابتعد عن الأسلوب الخطابي واجتنب الألفاظ ولغة القرارات ليستعمل بدلاً منها كلمات بسيطة وأمثلة من واقع العمال سيكون أقرب إليهم ويشعرهم بالثقة والاطمئنان للانفتاح عليه.. لأنه أصبح واحداً منهم..

وهذا الانفتاح الإيجابي الكبير من شأنه أن يمد جسور التفاهم والاتصال الذين يحظى الجميع بفوائدهما..

* وفي موقف آخر.. يمكننا أن نشجع محدثاً خجولاً على الحديث بعفوية واسترسال عندما ننحني بقامتنا إليه أو نصغي إلى كلامه مع اقتراب قليل باتجاهه أو نتواصل معه بصرياً بشكل لطيف وشفاف..

ولعل العديد منا مرّوا في تجارب لدى الحديث مع أناس لا يركزون كثيراً في الحوار كيف يكون الحديث معهم ثقيلاً أنظر.. إذا تحدثنا مع أشخاص باهتمام فوجدناهم يتطلعون إلى ساعاتهم أو يصلحون من هندامهم أو يتصفحون أوراقاً أو يطالعون مجلة أو صحيفة، أو يلتفتون إلى هنا وهناك كم سيثير هذا الأسلوب فينا من النفرة والملل والإحساس بالاحباط..

فن الحوار

* إذا دخلت في حوار مع مديرك أو زميلك وفوراً حمل التليفون أو قطع حديثك وتكلم مع شخص آخر.. قد يشعرك بأنه في عالم غير عالمك.

إن إقامة تواصل مثمر مع الطرف الآخر يكون أسهل وأقرب عندما ندخل إلى عالم الطرف الآخر وننفذ إلى روحه وقلبه.. وتزداد أهمية هذه الآلية كلما كان موضوع الحديث صعباً..

إذن نستطيع أن نستمع إلى محدثنا استماعاً فعالاً عندما ندخل بشكل سريع إلى عالمه.. وواضح.. إن الدخول إلى عالم الآخرين ليس له صيغة ثابتة بل ربما يكفيك الدخول إلى عالم محدثك:

أن تجلس معه جلسة بسيطة ومنفتحة.

وربما تتحني إليه جسدياً أو تتوجه إليه بوجهك ومقدام بدنك.

وربما تجلس معه في مطعم أو مقهى.

وربما أن تتكلم بالطريقة التي يحبها ويميل إليها وهكذا..

فن الحوار

وبالتالي فإنه ليس من الصعب أن تساهم بعض الالتفاتات البسيطة لأسلوبنا وطريقة تعاملنا مع الآخرين في تحسين علاقاتنا بهم وتوطيد جسور الربط وفي النتيجة التوصل معهم إلى تفاهم أفضل حول المشكلات الصعبة.

إن تمثل عالم الطرف الآخر هو فن بذاته والفوائد المترتبة عليه أكبر مما نتصور إن الناس أذواق ومشارب والحالات النفسية للبشر تساهم كثيراً في نوعية قراراتهم وطبيعة تصرفاتهم..

فإذا تمكنا من أن نتعاش مع الآخرين حسب ميولهم النفسية ودخلنا عوالمهم وتكيفنا مع أجواءهم سنكون في الحصيلة أقدر على تفهم ما يريدون وبالتالي أقدر على إدارة الأزمة معهم إدارة ناجحة ومثمرة.

فإن تمثل عالم الخصم يفيدنا بالإضافة إلى ما تقدم.. يفيدنا في صب موضوع الحديث في النقاط الهامة التي تمسنا وتدخل في أولوياتنا..

فعندما يحس محدثنا بأننا قريبون من عالمه الخاص ودخلنا إلى قلبه ومشاعره فإنه يكون من الأسهل عليه وعلينا أن نتعامل بارتياح وطيب

فن الحوار

نفس وهو يوفر لنا قدرة أكبر على أن نؤثر فيه بمقترحاتنا وآراءنا لأنه لا يشعر بأننا معه في حالة حرب أو خصومة.. أو هناك نوايا يخافنا منها.. كما لا يحس بأن هناك محاولات ضغط وإكراه تفرض عليه من خارج.

ثالثاً - اعمل على توجيه الحديث

ونعني به الإدارة المقصودة لأقوالنا وأقوال محدثنا في الاتجاه الذي نطمح إليه.. وطبيعي هذا يشمل صيغة الحديث ومحتوياته..

إن محدثينا قد لا يستطيعون في بعض الأحيان أن يتحدثوا إلينا بطلاقة خصوصاً في القضايا الهامة بالنسبة إليهم لذا ربما يقعون في مطبات تهميش الكلام أو الخروج به عن الموضوعية أو الامتناع عن المواصلة وتتجلى هذه الأزمة في مواقع الخلاف.

ربما يعود ذلك إلى توترهم النفسي.. أو خجلهم أو قلقهم وخوفهم من العواقب أو الإبهام في المستقبل وغموض المصير ونحو ذلك..

فن الحوار

فإذا كان هدفنا نحن أن نتوصل إلى تفاهم ثم تعاون معهم فإن بإمكاننا أن نساعدهم على التعبير عن ذلك بسهولة وفي نفس الوقت نقود المحادثات بالاتجاه الذي يهمننا ويهم المفاوضات..

كيف نوجه الحديث؟

لعل أول طريق للوصول إلى الآخرين هو أن نبدأ نحن بالتحدث عن أنفسنا فيما يتعلق بموضوع البحث.

فإننا بذلك نكون قد زودنا طرفنا الآخر بما يعينه على فهمنا ومخاطبتنا وفي نفس الوقت نكون قد رفعنا عنه حالة القلق والخوف ولو بعض الشيء.

وذلك لما تقدم بيانه من أن أكثر المخاوف والقلق ينشأ من الغموض في الطرف الآخر فإذا تحدث عن نفسه بوضوح وصراحة يكون قد أزال عن نفسه الالتباس.. ولعلنا نبدأ الحديث هكذا..

فن الحوار

* إنني أدرك كم لهذا الموضوع من الأهمية بالنسبة إلينا لذا قد يصعب عليك التحدث به وقد وقعت أنا شخصياً بهذا الإحساس في تجارب سابقة فقد جرى حديث مع... (وتبدأ تقص له الموضوع تدريجياً من حيث لا تشعره بروتين المحاورة).

فإننا عندما نبرز الجزء المخفي من شخصيتنا بأسلوب رقيق ولطيف نكون قد أشعرناه بالأمن والطمأنينة فيتشجع بشكل طبيعي للحديث معنا بارتياح وثقة. في الوقت الذي ما كنا نحصل على هذا الاسترسال إذا تعاملنا معه وفق الروتين أو بقينا نتكتم ونتحفظ منه.

إن بالحديث العفوي الواضح يمكننا أن نوجه الحديث بالاتجاه الذي يعود علينا جميعاً بالفائدة وتحقيق المصالح المشتركة...

هناك أسلوب آخر لتشجيع الطرف الآخر للدخول في الحديث بأمان وثقة.. وهو لا يقل أهمية عن الأول.. وذلك إذا حددنا موضوع المحادثة بوضوح ودقة.. في بعض الأحيان نساهم نحن في إرباك الطرف الآخر إذا كان موضوع حديثنا معه مبهماً وشديد العمومية..

فن الحوار

وواضح أن العموميات تضيّع الغرض وتقطع رأس الحديث وخواتيمه فيعيش أطرافه والطريق أمامهم مبهم لا يعرفون من أين يبدأون وإلى أين ينتهون..

أنظر.. إذا حاورك محدثك هكذا.. (عن الأوضاع الإدارية في العمل مثلاً).

في الواقع لا أعلم من أين أبدأ وبأي موضوع أبدأ وإلى أي نقطة أنتهي..

في الحقيقة أنا لست مستعداً للخوض في هذا الحديث الآن لأنه لا شيء عندي أبدأ به ولا يدور منه شيء في رأسي.

مع هذا الحديث كيف ستجد نفسك؟ وهل ستتمكن أن تتوصل إلى حل؟.

بينما لو حدد موضوع الحديث من أول وبدأ من حيث يبتدأ به في هكذا مواضيع ستجد أن المحادثات مثمرة وتصل في آخر المطاف إلى حلول..

فن الحوار

لذلك إذا واجهنا هذا النوع من الحديث هناك طرق تعيننا على توضيحه ورفع الإبهام عنه فيمكننا أن نوجه بعض الأسئلة مثلاً إليه فنقول:

قل لي من فضلك.. ما هي أخبارك الإدارية؟

وهل تشعر بالارتياح في عملك مع مديرك؟

لماذا تشعر بعدم الراحة من مديرك مع أنه إنسان جيد ومتواضع؟

ما هي الخطوات التي ينبغي أن تتخذ لإنجاح الأزمة الإدارية؟

وواضح أن مثل هذه الأسئلة تركز على المهم من جوانب الحديث وتطوقه بسور واضح يمنع منه الشطط أو الخروج عن الموضوعية في نفس الوقت الذي يرفع منه الإبهام والغموض وبهذا نكون قد ساعدنا محدثنا على توجيه الحديث وأعطيناه رؤية أوضح وأعمق وأكثر تحديداً عن موضوع المحادثات في نفس الوقت الذي نكون قد وفرنا لأنفسنا جملة من المعلومات الجيدة عن أوضاع الطرف الآخر التي من شأنها أن تعيننا على إدارة الحوار بالشكل الأفضل، وتصل في الآخرة إلى نهاية مرضية لنا جميعاً.

قواعد في الحوار:

١. الإخلاص وصدق النية.
٢. القول الحسن ، يقول تعالى (وقولوا للناس حسنا) إنه توجيه جميل من هذا الرب العظيم ، فلماذا أحببتي في الله عند الحوار يغيب عنا الأدب والاحترام وخاصة في اللسان ، فنتعجب من خروج بعض الألفاظ التي لا تليق بالمسلمين فيما بينهم فكيف بالدعاة وطلاب العلم.
٣. وحدة مصدر التلقي عند التنازع ، والمعنى أنه لا بد من الاتفاق على أن يكون الرجوع عند الاختلاف إلى الكتاب والسنة لا إلى أي أمر آخر.
٤. تحرير محل الخلاف والاتفاق ، والمقصود أن نتفق على حصر مادة الخلاف ونحدد موضوع الخلاف حتى لا نتوسع في المواضيع المطروحة.

٥. عدم قبول الدعوى بدون دليل ، أي لابد من أن يكون الحوار معتمد على أدلة تكون هي الفاصل في قبول الحق ورد الباطل ، لأن العبرة بالدليل الذي هو الفاصل والحاكم على الآراء والأفكار.

٦. الاستدلال بالأدلة الشرعية ثم العقلية ، لأن الأدلة الشرعية هي الأصل ، وأما الأدلة العقلية فهي تبع ، ولأنها معرضة للصواب والخطأ أما الأدلة الشرعية في معصومة.

٧. الاستدلال بالأقوى ثم الذي يليه .

٨. توثيق المعلومات ، فلا ينفع مجرد الاستدلال بل لابد من توثيق المعلومات والتأكد من صحتها سواء كانت أحاديث أو أقوال أو غير ذلك.

٩. الأمانة العلمية ، ويكون ذلك بالصدق في الاستدلال ، والصدق في الطرح ، والصدق في عزو الأقوال والمعلومات.

١٠. إفساح المجال للخصم ، وعدم الاستئثار بالحديث لأن الطرف الثاني بحاجة إلى أن يبدي ماعنده ، ويظهر رأيه ، فلا تكن أنانياً في الحوار.

١١. ترك المبالغات والتهاول ، و ضبط النفس ، و ضبط الأقوال والبعد عن المبالغات في الحماس للمواضيع التي تدافع عنها.

١٢. التركيز على الرأي لا على صاحبه ، لأن الرجل القائل بهذا الرأي قد يكون جاهلاً أو متأولاً أو ناسياً ، فلا بد أن يتوجه النقد إلى الفكرة أو القول .

١٣. إعطاء كل قضية حظها من النقاش ، وهذا من الحكمة في النقاش والحوار.

١٤. فرق بين الحوار مع السني والحوار مع المبتدع ، لأن السني غالباً يكون متفقاً معك في الأصول والثوابت ، وأما المبتدع فهو بحاجة إلى تأصيل أكثر و ضبط لأصول الدين وغير ذلك من أسس الحوار.

١٥. فرق بين الحوار مع المبتدع ، وبين الحوار مع من وقع في بدعة وهو ليس من المتأصلين في البدع.

١٦. فرق بين الحوار مع العالم والحوار مع المتعالم ، لأن العالم يعلم المسألة ولكنه قد ينساها أو ... ، أما المتعالم فغالباً ما يكون متكبراً في قبول العلم مترفعاً عن النقد والتوجيه.

١٧. فرق بين الحوار مع العامة والحوار مع طلاب العلم.

١٨. فرق بين الحوار مع المنتمي للإسلام المحب له ، وبين الحوار مع المبغض له المعادي له.

١٩. فرق بين الحوار مع الرجل وبين الحوار مع المرأة ، فالحوار مع النساء له ظوابط لابد من مراعاتها.

٢٠. إياك وإصدار الأحكام بدون تأني (كالتكفير والتبديع والتفسيق) خاصة مع المعروفين بالانتماء للسنة.

٢١. البعد عن رفع الصوت.

فن الحوار

٢٢. الحرص على التزام الأدب وحسن الخلق ، وأن تعلم أنك مطالب بذلك مع الناس كما أنك مطالب بإظهار الحق.

٢٣. احذر أن تصرف الناس عن الحق بسوء خلقك.

٢٤. احذر من الشعور الخفي بالرغبة في الانتصار للنفس لا للحق.

٢٥. الحرص على قاعدة (إيثار الحق على الخلق).

٢٦. عليك بتطبيق قاعدة ابن القيم مع الهروي صاحب (منازل السائرين) وهي : الهروي حبيب إلينا والحق أحب إلينا منه ، وهذا إن كان الحوار مع أحد من أهل السنة، والمعنى أننا نحب العالم والمحاور (فلان) ولكن محبتنا للحق أقوى وأعظم.

٢٧. اقرأ في فن الحوار والمحاورة.

٢٨. صلاح الرجل الذي تحاوره لا يدل على أن ما يحمل من مبادئ هي صواب.

٢٩. النفي والإثبات لا يصحان إلا بدليل.

٣٠. ناقش نفسك قبل مناقشة الآخرين.

٣١. عليك باستشارة العلماء قبل الدخول في المحاوره.

٣٢. إذا انتصرت في الحوار فاعلم أن الغاية هي الوصول للحق لا لذات الانتصار.

٣٣. واعلم أنك كنت تمارس وسيلة دعوية مهمة ألا وهي الحوار.

٣٤. واعلم أن انتصارك إنما هو بفضل الله تعالى لا بجهذك ، ولا بعلمك ، ولا لفضلك.

٣٥. وأخيرا إياك والغرور والعجب.

الاسرة المسلمة والحوار:

خلق الله سبحانه الإنسان فجعله طفلاً يبحث عن حنان والديه وعطفهما، يهتز قلبه فرحةً عندما يلح طيفهما ويبيكي إذا لم يكمل عينيه بطيفهما وكأنه ينادي أمي .. أبي .. أين أنتما لا تتركاني وحيداً وسط صقيع الحياة، وتمر الأيام فيصبح شاباً ليبدأ رحلة بحث جديدة عن شريك الحياة يبحث عن مودته ورحمته وسكينته مع نصفه الآخر فتبدأ الحياة بينهما بما زرع الله في قلبهما من مودة ورحمة وسكينة، ولكن للحياة جراح وأحزان ولكل واحد من الزوجين عقل يختلف به عن الآخر ، ولكل واحد منهم قدر من الحب والحنان أوجدهما الله سبحانه في نفسيهما ، فماذا يفعل وسط الزحام ، ماذا يفعل إذا هبت عاصفة الخلاف أيتراكها تمزق الشراع ليغرق قارب الحياة أم يضمدان جرح الحياة لتستمر وليبقى الحب والرحمة نور البيت وأساسه ...

ولهذا اخترت كلماتي هذه فالأصل في الحياة الزوجية المودة والرحمة والسكينة التي أوجدها الله سبحانه في الزوجين ولكن إذا غفل القلب

فن الحوار

لحظه وتعطلت لغة العقل وشب الخلاف نقول لا بأس ولكن تعالاً نتحاور ... نعم فالحوار دواء لمثل هذا الداء ولكن قبل أن نتحاور ، هل تعلمنا آداب وأصول الحوار أم بدأنا نتحاور والجهل والعناد يغلق قلوبنا وعقولنا وأعيننا ليزيد الخلاف وتتقلب المودة إلى بغض والرحمة إلى ظلم والسكينة إلى بركان .

فيا من سمع كلماتي أدعوك معي في رحلة قصيرة نتعلم بها فن الحوار ولنبدأ

اللمسة الأولى : الحوار من الأساليب التربوية المهمة

"ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ" النحل: من الآية ١٢٥)

اللمسة الثانية : الحوار هو الطريق الأمثل للإقناع والإقناع هو أساس الإيمان الذي لا يمكن أن يفرض فرضاً وإنما ينبع من داخل الإنسان .

اللمسة الثالثة : الأسرة المسلمة أولى المحاضن التربوية في الإفادة من أسلوب الحوار في غرس المفاهيم التربوية وتثبيت وتقوية الأسس العقدية وبناء الشخصية الإسلامية، والوقاية من نزغات الشيطان التي

فن الحوار

تطراً على اللسان لا سيما وقد كثرت المشكلات الأسرية التي قد يكون من أسبابها في أحيان كثيرة، كلمة طائشة وعبرة نابية وحوار غاضب ولغ فيه الشيطان فكان بعد ذلك النزاع والخلاف والشقاق الذي انتهى بدوره إلى هجر وفراق؛ بل ربما تحول إلى طلاق !!

اللمسة الرابعة : الحوار من المحاوراة وهي المراجعة بالكلام وهو حديث يجري بين شخصين أو أكثر .

"فَقَالَ لِصَاحِبِهِ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَنَا أَكْثَرُ مِنْكَ مَالًا وَأَعَزُّ نَفَرًا (الكهف: من الآية ٣٤)"

اللمسة الخامسة : غاية الحوار

معرفة الحقيقة والتوصل إليها ، أو دفع الشبهة والفساد من القول والرأي ، وتحكيم الحق والعقل في أمر مختلف عليه فيتحول الخلاف إلى اتفاق والبغض إلى مودة أو إيجاد حل وسط يرضي الطرفين ، والبحث عن الصواب في موقف ، ولعل أهم غاية في الحوار في الأسرة هو نزع الخلاف الذي يورث البغض واستبداله بالاتفاق الذي يزرع المودة والمحبة فتجد البيت المؤمن يزينه نور الاتفاق والحق

فن الحوار

والعدل والمنطق السليم بعيداً عن العناد والجهل . والحمية لرأي فلان لأنه الأب او لأنه الأكبر بل يؤخذ الرأي الأصوب حتى وإن كان رأي طفل صغير ، فان تعدد الآراء تعدد للرؤى فنختار الأصوب والأنفع لنجني بعد ذلك افضل وأصوب النتائج .

للمسة السادسة : الخلاف ظاهرة طبيعية فلا تجعلها نهاية الحياة

قال تعالى " وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلَا يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ (هود: ١١٨) .

لابد للحق أن ينتصر لهذا علينا أن لا نتشدد لرأينا فنجعله وحده الصواب فقط وان كل ما سواه خطأ ، لنطرح رأينا ونبدأ بتحليله وسماع الرأي الآخر ، فقد تكشف لنا كلماته عن حقيقة كنا نغفل عنها فنعدل عن رأينا ، لهذا أدعو كل أسرة مسلمة خاصة الزوجين أن لا يجعلوا الحوار حرب بل يجعلوها عصف ذهني يتعلم فيه الأقل خبرة من الآخر ، ونحاول أن نكشف حقيقة رأينا هل هو صواب أم لا . ونختار الأنفع للحياة

للمسة السابعة : مواطن الاتفاق

فن الحوار

لنبدأ أي حوار بمواطن الاتفاق قبل أن نبدأ بمواطن الاختلاف لان هذا يؤدي إلى زرع الثقة ونشر روح التفاهم ، ليصبح الحوار هادفاً هادئاً ... فالحديث عن نقاط الاتفاق يفتح أفقاً من التلاقي والقبول والإقبال مما يقلل الفجوة ويردم الهوة ويجعل فرص الوفاق والنجاح أفضل .

اللمسة الثامنة : آداب الحوار

- أن يكون الكلام هادفاً إلى الخير .
 - البعد عن الخوض في الباطل والمراد بالباطل كل معصية ..
 - البعد عن المماراة والجدل .
 - أن يحاور كل إنسان بما يناسبه شرعاً وعرفاً .
 - التزام القول الحسن ، وتجنب منهج التحدي والإفحام .
- إن من أهم ما يتوجه إليه المُحاور في حوار ، التزام الحُسنى في القول والمجادلة ، ففي محكم التنزيل:

وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ {الاسراء : ٥٣})

فن الحوار

{وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ} (النحل: ١٢٥ .)

{وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا} (البقرة: ٨٣ .)

ومن لطائف التوجيهات الإلهية لنبيينا محمد صلى الله عليه وسلم في هذا الباب ، الانصراف عن التعنيف في الردّ على أهل الباطل ، حيث قال الله لنبيه :

{وَإِنْ جَادَلُوكَ فَقُلِ اللَّهُ أَعْلَمُ بِمَا تَعْمَلُونَ} (٦٨) اللَّهُ يَحْكُمُ بَيْنَكُمْ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فِيمَا كُنْتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ} { الحج : ٦٨-٦٩ .)

وقوله : { وَإِنَّا أَوْ إِيَّاكُمْ لَعَلَىٰ هُدًى أَوْ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ } (سبأ: ٢٤) . مع أن بطلانهم ظاهر ، وحجتهم داحضة .

ويلحق بهذا الأصل : تجنب أسلوب التحدي والتعسف في الحديث ، ويعتمد إيقاع الخصم في الإحراج ، ولو كانت الحجة بينه والدليل دامغاً .. فإن كسب القلوب مقدم على كسب المواقف . وإنك لتعلم أن إغلاظ القول ، ورفع الصوت ، وانتفاخ الأوداج ، لا يولد إلا غيظاً وحقداً وحنقاً . ومن أجل هذا فليحرص المحاور ؛ ألا يرفع

فن الحوار

صوته أكثر من الحاجة فهذا رعونة وإيذاء للنفس وللغير ، ورفع الصوت لا يقوي حجة ولا يجلب دليلاً ولا يقيم برهاناً ؛ لا ينبغي من الانسان من استخدام ضمير المتكلم أفراداً أو جمعاً ؛ فلا يقول : فعلتُ وقلتُ ، وفي رأيي ، ودرَسْنَا ، وفي تجربتِنا ؛ فهذا ثقيل في نفوس المتابعين ، وهو عنوان على الإعجاب بالنفس ، وقد يؤثر على الإخلاص وحسن القصد ، والناس تشمئز من المتعالم المتعالي

• الالتزام بوقت محدد في الكلام :

ينبغي أن يستقر في ذهن الانسان ألا يستأثر بالكلام ، ويستطيل في الحديث ، ويسترسل بما يخرج به عن حدود اللباقة والأدب والذوق الرفيع .

يقول ابن عقيل في كتابه فن الجدل : (وليتناوبا الكلام مناوبة لا مناهبة ، بحيث ينصت المعارض للمستدل حتى يفرغ من تقريره للدليل ، ثم المستدل للمعارض حتى يُقرر اعتراضه ، ولا يقطع أحد منها على الآخر كلامه وإن فهم مقصوده من بعضه .)

فن الحوار

• حسن الاستماع وأدب الإنصات وتجنب المقاطعة :

كما يطلب الالتزام بوقت محدد في الكلام ، وتجنب الاطالة قدر الإمكان ، فيطلب حُسن الاستماع ، واللباقة في الإصغاء ، وعدم قطع حديث المُحاور . وإنَّ من الخطأ أن تحصر همَّك في التفكير فيما ستقوله ، ولا تُلقِي بالاً لمُحدثك ومُحاورك ، وقد قال الحسن بن علي لابنه ، رضي الله عنهم أجمعين :

(يا بنيّ إذا جالست العلماء ؛ فكن على أن تسمع أحرص منك على أن تقول ، وتعلِّم حُسنَ الاستماع كما تتعلم حسن الكلام ، ولا تقطع على أحد حديثاً - وإن طال - حتى يُمسك .)

إن السماع الجيّد يتيح القاعدة الأساسية لالتقاء الآراء ، وتحديد نقاط الخلاف وأسبابه . حسن الاستماع يقود إلى فتح القلوب ، واحترام الرجال وراحة النفوس وإيجاد الاحترام المتبادل، تسلم فيه الأعصاب من التوتر والتشنج ، كما يُشعِرُ بجديّة المُحاور ، وتقدير المُخالف ، وأهمية الحوار . ومن ثم يتوجه الجميع إلى تحصيل الفائدة والوصول إلى النتيجة

فن الحوار

• تقدير الطرف الآخر واحترامه :

ينبغي في مجلس الحوار التأكد على الاحترام المتبادل من الأطراف والأفضل الأطراف فقط، وإعطاء كل ذي حق حقه ، والاعتراف بمنزلته ومقامه ، فيخاطب بالعبارات اللائقة ، والألقاب المستحقة ، والأساليب المهذبة .

، لا ينافي النصح ، وتصحيح الأخطاء بأساليبه الرفيعة وطرقه الوقورة .
فالتقدير والاحترام غير الملقّ الرخيص ، والنفاق المرذول ، والمدح الكاذب ، والإقرار على الباطل .

ومما يتعلق بهذه الخصلة الأدبية أن يتوجه النظر وينصرف الفكر إلى القضية المطروحة ليتم تناولها بالبحث والتحليل والنقد والإثبات والنقص بعيداً عن صاحبها أو قائلها

• حصر المناظرات في مكان محدود :

يذكر أهل العلم أن المُحاورات والجدل ينبغي أن يكون في خلوات محدودة الحضور ؛ قالوا : وذلك أجمع للفكر والفهم ، وأقرب لصفاء الذهن ، وأسلم لحسن القصد ، وإن في حضور الجمع الغفير ما يحرك

فن الحوار

دواعي الرياء ، والحرص على الغلبة بالحق أو بالباطل .

ومما استدل به على ذلك قوله تعالى : { قُلْ إِنَّمَا أَعِظُكُمْ بِوَاحِدَةٍ أَنْ تَقُومُوا لِلَّهِ مِثْلَى قُرْآنِي ثُمَّ تَتَفَكَّرُوا } (سبا: ٤٦) .

• الإخلاص :

هذه الخصلة من الأدب متممة لما ذكر من أصل التجرد في طلب الحق ، فعلى المحاور ان يوطن نفسه ، ويروضها على الإخلاص لله في كل ما يأتي وما يذر في ميدان الحوار وحلبته .

المسألة التاسعة : أصول الحوار

الأصل الأول :

سلوك الطرق العلمية والتزامها من تقديم الأدلة المثبتة لصحة الرأي وأن تكون هذه الأدلة صحيحة .

وفي هذين الطريقتين جاءت القاعدة الحوارية المشهورة : (إن كنت ناقلًا فالصحة ، وإن كنت مدعيًا فالدليل) .

وفي التنزيل جاء قوله سبحانه : { قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ }
وفي أكثر من سورة : البقرة : ١١١ ، والنمل { . 64 قُلْ هَاتُوا بُرْهَانَكُمْ
هَذَا ذِكْرٌ مِّنْ مَّعِيَ وَذِكْرٌ مِّنْ قَبْلِي } { الانبياء : ٢٤ } . { قُلْ فَأْتُوا بِالتَّوْرَةِ
فَاتْلُوهَا إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ } { آل عمران : ٩٣ } .

الأصل الثاني :

سلامة كلام المناظر ودليله من التناقض ؛ فالمتناقض ساقط بداهة .
ومن أمثلة ذلك ما ذكره بعض أهل التفسير من :

- نعت كفار قريش لآيات محمد صلى الله عليه وسلم بأنها سحر
مستمر ، كما في قوله تعالى : { وَإِنْ يَرَوْا آيَةً يُعْرِضُوا وَيَقُولُوا
سِحْرٌ مُّسْتَمِرٌّ } { القمر : ٢ } .

وهو تناقض ؛ فالسحر لا يكون مستمراً ، والمستمر لا يكون سحراً .

الأصل الثالث :

فن الحوار

ان تكون الأدلة واضحة محددة وليست تكرارا لصورة رأي الأنسان التي يدافع عنها

الأصل الرابع :

الاتفاق على منطلقات ثابتة وقضايا مُسلَّمة . وهذه المُسلَّمات والثوابت قد يكون مرجعها ؛ أنها عقلية بحتة لا تقبل النقاش عند العقلاء المتجردين ؛ كحُسنِ الصدق ، وقُبْحِ الكذب ، وشُكرِ المُحسن ، ومعاقبة المُذنب .

أو تكون مُسلَّمات دينية لا يختلف عليها المعتنقون لهذه الديانة أو تلك .

وبالوقوف عند الثوابت والمُسلَّمات ، والانطلاق منها يتحدد مُريد الحق ممن لا يريد إلا المراء والجدل والسفسطة .

ففي الإسلام الإيمان بربوبية الله وعبوديَّته ، واتِّصافه بصفات الكمال ، وتنزيهه عن صفات النقص ، ونبوة محمد صلى الله عليه وسلم ، والقرآن الكريم كلام الله ، والحكم بما أنزل الله ، وحجاب المرأة ،

فن الحوار

وتعدد الزوجات ، وحرمة الربا ، والخمر ، والزنا ؛ كل هذه قضايا مقطوع بها لدى المسلمين ، وإثباتها شرعاً أمر مفروغ منه .

إذا كان الأمر كذلك ؛ فلا يجوز أن تكون هذه محل حوار أو نقاش مع مؤمن بالإسلام لأنها محسومة .

فقضية الحكم بما أنزل الله منصوص عليها بمثل : { فَلَا وَرَبِّكَ لَا يُؤْمِنُونَ حَتَّى يُحَكِّمُوكَ فِيمَا شَجَرَ بَيْنَهُمْ ... } (النساء: ٦٥) . { وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ } (المائدة: ٤٥) .

وحجاب المرأة محسوم بجملة نصوص :

{يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ قُلْ لِّأَزْوَاجِكَ وَبَنَاتِكَ وَنِسَاءِ الْمُؤْمِنِينَ يُدْنِينَ عَلَيْهِنَّ مِنْ جَلَابِيبِهِنَّ} { الأحزاب: ٥٩} .

وقد يسوغ النقاش في فرعيات من الحجاب ؛ كمسألة كشف الوجه ، فهي محل اجتهاد ؛ أما أصل الحجاب فليس كذلك .

فن الحوار

وأخيراً لا يجوزى إنكار المُسلّمات والثوابت لان هذا مكابرة قبيحة

الأصل الخامس :

التجرّد ، وقصد الحق ، والبعد عن التعصب ، والالتزام بآداب الحوار :

ان إتباع الحق ، والسعي للوصول إليه ، والحرص على الالتزام ؛ وهو الذي يقود الحوار إلى طريق مستقيم لا عوج فيه ولا التواء ، أو هوى الجمهور ، أو الأتباع .. والعاقل - فضلاً عن المسلم - الصادق طالبٌ حقٌّ ، باحثٌ عن الحقيقة ، ينشد الصواب ويتجنب الخطأ .

يقول الغزاليّ أبو حامد : (التعاون على طلب الحق من الدين ، ولكن له شروط وعلامات ؛ منها أن يكون في طلب الحق كناشد ضالّة ، لا يفرق بين أن تظهر الضالّة على يده أو على يد معاونه . ويرى رفيقه معيناً لا خصماً . ويشكره إذا عرفه الخطأ وأظهره له) .. الإحياء ج ١

ومن مقولات الإمام الشافعي المحفوظة : (ما كلمت أحداً قط إلا أحببت أن يُوفّق ويُسدّد ويُعان ، وتكون عليه رعاية الله وحفظه .

فن الحوار

وما ناظرني فباليتُ ! أَظْهَرَتِ الْحِجَّةُ عَلَى لِسَانِهِ أَوْ لِسَانِي . ()

وفي ذمّ التعصب ولو كان للحق ، يقول الغزالي :

(إن التعصّب من آفات علماء السوء ، فإنهم يُبالغون في التعصّب للحقّ ، وينظرون إلى المخالفين بعين الازدراء والاستحقار ، فتتبعث منهم الدعوى بالمكافأة والمقابلة والمعاملة ، وتتوفر بواعثهم على طلب نصرة الباطل ، ويقوى غرضهم في التمسك بما نسبوا إليه . ولو جاؤوا من جانب اللطف والرحمة والنصح في الخلوة ، لا في معرض التعصب والتحقير لأنجحوا فيه ، ولكن لما كان الجاه لا يقوم إلا بالاستتباع ، ولا يستميل الأتباع مثلُ التعصّب واللعن والتّهم للخصوم ، اتخذوا التعصب عادتهم وآلتهم . (7))

والمقصود من كل ذلك أن يكون الحوار بريئاً من التعصّب خالصاً لطلب الحق ، خالياً من العنف والانفعال ، بعيداً عن المشاحنات الأنانية والمغالطات البيانية ، مما يفسد القلوب ، ويهيج النفوس ، ويولد النفرة ، ويؤغر الصدور ، وينتهي إلى القطيعة .

فن الحوار

وهذا الموضوع سوف يزداد بسطاً حين الحديث عن آداب الحوار إن شاء الله .

الأصل السادس :

أهلية المحاور :

من الحكمة والعقل والأدب في الإنسان ألا يعترض على ما ليس له أهلاً ، ولا يدخل فيما ليس هو فيه كفواً .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من كان على الباطل .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يعرف الحق .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يجيد الدفاع عن الحق .

من الخطأ أن يتصدى للدفاع عن الحق من لا يدرك مسالك الباطل .

إن ، فليس كل أحد مؤهلاً للدخول في حوار صحي صحيح يؤتي ثماراً يانعة ونتائج طيبة .

فن الحوار

وكثير من الحوارات غير المنتجة مردّها إلى عدم التكافؤ بين المتحاورين ، ولقد قال الشافعي رحمه الله (: ما جادلت عالماً إلا وغلبته ، وما جادلني جاهل إلا غلبني !) . وهذا التهكم من الشافعي رحمه الله يشير إلى الجدال العقيم ؛ الذي يجري بين غير المتكافئين .

الأصل السابع :

قطعية النتائج ونسبيّتها فلا يجوز لنا التشدد لرأي واعتباره الصواب دون غيره: من المهم في هذا الأصل إدراك أن الرأي الفكري نسبيّ الدلالة على الصواب أو الخطأ ، والذي لا يجوز عليهم الخطأ هم الأنبياء عليهم السلام فيما يبلغون عن ربهم سبحانه وتعالى . وما عدا ذلك فيندرج تحت المقولة المشهورة (رأيي صواب يحتمل الخطأ ، ورأي الآخر خطأ يحتمل الصواب .)

وبناء عليه ؛ فليس من شروط الحوار الناجح أن ينتهي أحد الطرفين إلى قول الطرف الآخر . فإن تحقق هذا واتفقنا على رأي واحد فنعم المقصود ، وهو منتهى الغاية . وإن لم يكن فالحوار ناجح . إذا توصل المتحاوران بقناعة إلى قبول كلٍ من منهجيّهما ؛ يسوغ لكل واحد منهما

فن الحوار

التمسك به ما دام أنه في دائرة الخلاف السائغ . وما تقدم من حديث عن غاية الحوار يزيد هذا الأصل إيضاحاً .

وفي تقرير ذلك يقول ابن تيمية رحمه الله : (وكان بعضهم يعذر كل من خالفه في مسائل الاجتهادية ، ولا يكلفه أن يوافقه فهمه) اهـ . من المغني .

ولكن يكون الحوار فاشلاً إذا انتهى إلى نزاع وقطيعة ، وتدابير ومكايدة وتجهيل وتخطئة .

الأصل الثامن :

الرضا والقبول بالنتائج التي يتوصل إليها المتحاورون ، والالتزام الجاد بها ، وبما يترتب عليها .

وإذا لم يتحقق هذا الأصل كانت المناظرة ضرباً من العبث الذي ينتزه عنه العقلاء .

فن الحوار

يقول ابن عقيل : (وليقبل كل واحد منهما من صاحبه الحجة ؛ فإنه أنبل لقدره ، وأعون على إدراك الحق وسلوك سبيل الصدق .

قال الشافعي رضي الله عنه : ما ناظرت أحداً فقبل مني الحجّة إلا عظم في عيني ، ولا ردّها إلا سقط في عيني) (٨ .)

اللمسة العاشرة : أخطاء يكثر وقوعها في الحوارات الأسرية: ١

- الحوار في ظروف غير مناسبة :
- لكي يكون الحوار مؤثراً في النفوس، ومحققاً للأهداف التي يراد الوصول إليها، لا بد أن يتحین المرء الأوقات الملائمة، والأمكنة المناسبة، فلكل مقام مقال .. وعلى سبيل المثال :
- أ. تخطئ الزوجة التي تفتح باب الحوار (بل باب المشاجرة) مع زوجها وهو غضبان؛ ولذلك قال أحد الرجال قديماً يوصي زوجته :

فن الحوار

ب. تخطئ الزوجة التي تفتح مع زوجها حواراً تطلب منه أشياء تريدها عند دخوله للبيت بعد فترة غياب في العمل لا تدري كيف قضاها الزوج !

ت. يخطئ الزوج الذي فتح باب الحوار لتقويم زوجته أمام الأهل والأولاد والأقرباء .

الاستئثار بالكلام :

هناك بعض الأزواج لا يدع مجالاً للمحاوراة داخل الأسرة، سواء كانت زوجة أو بنتاً أو أختاً إما لعرف خاطئ أو لتكبر في نفسه واعتداد بذاته وغرور برأيه. وإما لاحتقار واستصغار للمقابل ..

ويتولد عن هذا الخطأ: البغض أو الكره للزوج أو العزلة عنه أو عدم القناعة بما يمليه عليهم، فإذا حضر الزوج التزم أهل البيت - على مضض- بما يريد وإذا خرج عادوا إلى ما يريدون بعد أن يحمدا الله على خروجه !!

فن الحوار

أخي الحبيب :

دع أهل بيتك يعبرون عن آرائهم بصراحة في حواراتهم معك، وأحط هذه الصراحة بسور من أدب الحديث الذي أجبنا به الإسلام، وها هو سيد البشر صلى الله عليه وسلم يسمح لزوجاته أن يراجعنه في القول فتدلي كل واحدة منهن برأيها وتعبر عما في صدرها بل وتدافع عن نفسها، فليس هو وحده الذي يتكلم في البيت .

قالت زوجة عمر، وقد أنكر عليها عمر رضي الله عنه وعنهما مراجعتها له بالحديث "إن أزواج النبي صلى الله عليه وسلم ليراجعنه."

عدم ضبط النفس عند الحوار :

وله مظاهر عديدة وصورة كثيرة منها :

أ. بعض الأزواج ما إن تحاوره زوجته حتى يحمر وجهه وتتفخ أوداجه، ويعلو صوته حتى يسمعه الجيران فضلاً عن الأولاد، فصدره ضيق لا يتسع لأحد ولو كان أقرب الناس إليه .. ، فما

فن الحوار

أعظمها من وصية تلك التي أوصى لقمان بها ابنه وهو يقول:
(واغضض من صوتك إن أنكر الأصوات لصوت الحمير).
لقمان، الآية : ١٩

ب. الكلمات الجارحة والعبارات البذيئة

ت. الأحكام القاسية والعقوبات الجائرة

ث. بعض الرجال ينهي حوارهم - أحياناً - بأحكام قاسية على
زوجته وأبنائه، بل قد يصل به الحوار إلى الطلاق فيعض
أصابع الندم حسرة على استعجاله بعد أن يرى بيته وقد تهدم
بناؤه، وقوضت أركانه ... الأطفال مع أمهم أو عند جدتهم أو
عند الخادمة ...!!

عدم الاعتراف بالخطأ :

الإنسان بشر يخطئ ويصيب، والرسول صلى الله عليه وسلم يقول:
"كل ابن آدم خطاء، وخير الخطائين التوابون"، وقد يعمل المرء عملاً
يرى صوابه ثم يحاوره آخر فيتبين له خطأ ما فعل والمسلم أو اب

فن الحوار

تواب، يرى أن الرجوع إلى الحق خير له من التماسي في الباطل، فلا تتخرج إذا حاورتك زوجتك في قضية ترى أن الحق لم يحالفك فيها أن تقول لها: لقد أخطأت !!

فقد قالها عمر رضي الله عنه - إن صحت الرواية- : أصابت امرأة ، وأخطأ عمر .

اللمسة الحادية عشر : الخاتمة

- إن الأسرة المسلمة يمكن أن تجني من الحوار منافع عظيمة وفوائد عديدة نظرا لتعدد الآراء واختيار الأصح والأنفع .
- بالحوار يمكن أن نغرس الإيمان بالله عز وجل، وصحبه رسول الله صلى الله عليه وسلم .
- بالحوار يمكن أن نحل خلافاتنا ونتغلب على مشكلاتنا .
- بالحوار يمكن أن نعلم أولادنا الصدق في القول والأمانة في العمل .

فن الحوار

- بالحوار يمكن أن نقوم الأخطاء ونصحح المسار .
- بالحوار يمكن أن ندعو لكل خير وننهي عن كل شر .

قال تعالى: " أَلَمْ يَأْنِ لِلَّذِينَ آمَنُوا أَنْ تَخْشَعَ قُلُوبُهُمْ لِذِكْرِ اللَّهِ وَمَا نَزَلَ مِنْ الْحَقِّ (الحديد: من الآية ١٦) " وقال تعالى " سَيَذَكِّرُ مَنْ يَخْشَى وَيَتَجَنَّبُهَا الْأَشْقَى الَّذِي يَصْلَى النَّارَ الْكُبْرَى ثُمَّ لَا يَمُوتُ فِيهَا وَلَا يَحْيَى " (الأعلى: ١٣) " صدق الله العظيم اللهم أهدنا وتقبل منا واغفر زلاتنا انك أنت الغفور الرحيم وصلى اللهم وبارك على حبيبنا محمد خير المرسلين القائل :

"سبعة يظلهم الله في ظله يوم لا ظل إلا ظله الإمام العادل وشاب نشأ في عبادة ربه ورجل قلبه معلق في المساجد ورجلان تحابا في الله اجتمعا عليه وتفرقا عليه ورجل طلبته امرأة ذات منصب وجمال فقال إني أخاف الله ورجل تصدق أخفى حتى لا تعلم شماله ما تنفق يمينه ورجل ذكر الله خاليا ففاضت عيناه."

فن الحوار

أخلاقية أسلوب الحوار والتحاور:

تتمثل أخلاقية الأسلوب في الحوار ، في :

أ . الموضوعية في الحوار والتحرر من المؤثرات الجانبية التي تبعدك عن طريق الوصول إلى بيت الحقيقة . وقد ذكرنا أن النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) كان يحاور المشركين ليقودهم إلى الإقرار بالحقيقة من خلال تجميده لقناعاته (وإنّا أو إياكم لعلّى هدىّ أو في ضلال مبين) (٦)

فرغم أن النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) على (هدى مبين) ولديه (كتاب مبين) وأكثر الناس معرفة بـ (الضلال المبين) لكنّه يطالب محاوريه بالابتداء من نقطة الصفر وتناسي الخلفيات الفكرية والعقيدية ، حتى يكون الحوار متحرراً من أي عامل خارجي .

ولأجل أن نضع ذلك في إطاره الواقعي ، فإننا لا يمكن أن ننكر أو نتجاهل خلفياتنا الفكرية ، فالمسلم يحاور وهو يحمل فكر الاسلام في داخله ، والكافر يحاور وهو يحمل آراءه في ذهنه ، ولكنّ المراد من تجميد القناعات السير بالحوار خطوة خطوة وذلك باستدراج العقل

فن الحوار

إلى ساحة الحقيقة دون ضغط وإنما بإدراك أن هذا الذي يقوله الآخر ذو حجة بالغة وبرهان ساطع ودلائل مقنعة .

وقد تكون المؤثرات نفسية تنطلق من الحب والبغض والمزاج والتعصب ، ولو تابعت جميع حوارات النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) والأئمة من أهل بيته (عليهم السلام) لرأيت أنهم كانوا يحاورون الكافرين والمشركين وأبناء الديانات الأخرى بحب ، أي أنهم لم يكونوا يكرهونهم ولكنهم يكرهون كفرهم وشركهم ونفاقهم ، فيعملون — من خلال الحوار — على تخليصهم من هذه الانحرافات .

أنظر إلى هذه المحاورات التي تجري بالحكمة والموعظة الحسنة : «قدم إلى المدينة المنورة اعرابي من البادية وذهب إلى المسجد النبوي كي يظفر بمال من النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) فرأى النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) جالسا بين أصحابه ، فدنا منه وطلب مساعدته ، فأعطاه النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) شيئا من المال ، إلا أن الاعرابي لم يقنع بما أعطاه النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) حيث رآه قليلا ، فتفوه على النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) بكلمات بذينة مما أثار غضب أصحاب النبي عليه فقاموا يريدون طرحه أرضا ، فأبى

فن الحوار

النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) عليهم ذلك ، ثم خرج مصطحباً
الاعرابي إلى بيته فزاده شيئاً من المال فأظهر الرضا والامتنان ، وقال
: جزاك الله من أهل وعشيرة خيرا .

فقال له النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) : إنك قلت ما قلت وفي نفس
أصحابي من ذلك شيء ، وأنا أخشى أن يصيبك منهم أذى ، فإن أحببت
فقل بين أيديهم ما قلته بين يدي حتى يذهب ما في صدورهم عليك ،
فاستجاب الاعرابي لذلك ونفذ ما وعد به .

وهنا أراد النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) أن يقدم لأصحابه درساً في
(الحوار) البعيد عن الانفعال و (العنف) فقال : مثلي ومثل هذا — يقصد
الاعرابي — مثل رجل له ناقة شردت منه فاتبعها الناس فلم يزيدها إلا
نفورا ، فناداهم صاحبها : خلّوا بيني وبين ناقتي فأنا أرفق بها منكم
وأعلم ، فتوجّه لها بين يديها فأخذها من قمام الأرض فردّها حتى
جاءت واستناخت وشدّ عليها رحلها ثم استوى عليها !

إنّ الحوار الذي يدور في جو نفسي رائق أضمن في الوصول إلى
النتائج المرضية . ولذلك لا نتردد في القول إنّ (الحوار فن) وليس
قدرة كلامية أو ثقافية فقط .

فن الحوار

إليكم مثلاً آخر :

فلقد جرت المحاوراة التالية بين الإمام محمد بن علي الباقر (عليه السلام) وبين نصراني أراد الاستهزاء به ويلقبه (الباقر) ، فقال له :
— يا بقر !

والكلمة جافية جارحة يمكن أن تكون باعثة على الردّ بانتقام ، لكنّ الإمام أجابه بهدوء : أنت تسميني (بقرأ) وجدّي رسول الله أسماني (الباقر) !

وأراد النصراني الإمعان في استخفافه بالإمام ، فقال : يا ابن الطبّاخة ! لكنّ الإمام بقي محافظاً على هدوئه واتزانهِ ، فقال : تلك هي حرفتها ! ولمّا لم تُجدِ الشتائم السابقة نفعاً ، قال النصراني : يا ابن الزنجية البذيئة !! أي أنّه طعنه في سمعته وشرف أمّه ، ولكنّ الإمام لم يخرج عن اتزانهِ وهدوئه قط ، بل قال له : إن كنت صدقت غفر الله لها ، وإن كنت كذبت غفر الله لك !!

وإذا أردنا تقويم هذا الحوار ، فإنّه حوار غير متكافئ ، فأحد الطرفين يسيء إلى أدب الحوار وإلى المحاور ، والآخر يحافظ على أدب

فن الحوار

الحوار حتى النهاية ، لكن درس هذه المحاوراة يأتي في عاقبتها أو نتيجتها ، فإن حوار الإمام بالتي هي أحسن هو الذي دفع النصراني إلى الانقلاب والاسلام على يدي الإمام الذي رأى فيه نموذجاً راقياً من نماذج الحوار .

نحن على أتم اليقين في أن شبابنا وفتياتنا الذين يراعون أدب الحوار وأخلاقيته قادرون على الإقتداء بذلك .

روحية الانفتاح والمرونة : افتح قلبك لمحاورك ، وقد قيل إنك إذا أردت أن تفتح عقله فافتح قلبه أولاً ، فالحقد والبغضاء أبواب موصدة وأقفال صدئة لا تفتح عقلاً ولا قلباً ولا أذنًا .

لا تتهمه بشيء .. ولا تحمل كلماته محمل السوء ، ففي الحديث : «ضع أمر أخيك على أحسنه حتى يأتيك ما يغلبك منه» فالقاعدة الاسلامية في التعامل مع الآخرين سواء في الحوار أو في غيره ، هي أن تحمل أقوالهم وأفعالهم على الصحة ، ولا تلجأ إلى الاحتمالات السيئة ، ففي الحديث : «لا تظن كلمة خرجت من أخيك سوءاً وأنت تجد لها في الخير محملاً» .

فن الحوار

التركيز على نقاط الاتفاق : الحوارات التي تبدأ بمناقشة نقاط الاختلاف والتوتر ، أو ما يسمّى بالنقاط الحادة والساخنة حوارات كتبت على نفسها الفشل سلفاً ، فلا تسقط الحوار بإثارة مشاعر محاورك في نقاط الاختلاف وإنما أكد على نقاط الالتقاء أو ما يسمّى بـ (الأرضية المشتركة) حتى تمهّد الطريق لحوار موضوعي ناجح ، والقرآن الكريم يضع هذه القاعدة الحوارية المهمة في صيغة الآية الكريمة : (قل يا أهل الكتاب تعالوا إلى كلمة سواء بيننا وبينكم ألا نعبد إلا الله ولا نشرك به شيئاً ولا يتخذ بعضنا بعضاً أرباباً) (٧) .

أدب الحوار : وأدب الحوار — كما قلنا — هو جزء من أخلاقية الحوار ، ويستدعي مراعاة الأمور التالية :

١ — استخدام اللغة المهذبة ، فالكلمات التي تتدرج تحت عنوان الشتائم والسباب والتشهير والتسقيط ليست كلمات جارية ونابية فقط وإنما كلمات هدامة لا تبقى مجالاً للحوار ولجسوره بل تتسبب في نسفها نفساً ، ولذا قال الله تعالى وهو يعلمنا لغة التهذيب حتى مع المسيئين : (ولا تسبوا الذين يدعون من دون الله فيسبوا الله عدواً بغير علم) (٨) . وقال تعالى :

فن الحوار

(ادع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتتي هي أحسن) (٩) .

٢ — استخدم اللغة الرقيقة اللينة ، فالكلمات التي بين يديك فيها (حسن) وفيها (أحسن) .. اختر الأحسن ما أمكنك ذلك لأنه يعمق العلاقة النفسية والفكرية مع محاورك ، ولذا فإن الله سبحانه وتعالى حنيما طلب من موسى وهارون (عليهما السلام) أن يحاورا الطاغية فرعون ، قال لهما : (اذهبا إلى فرعون إنه طغى * فقولا له قولا لينا) (١٠) أي استعملا في حواركما معه لغة شفافة فيها لطف وليس فيها عنف ، ذلك أن الكلمات الجافة والقاسية توصل أبواب الاستجابة وتغلق طريق الحوار ، وذلك قوله تعالى : (ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك) (١١) .

٣ — احترم رأي محاورك ، لأن ذلك يخلق حالة من الانفتاح على الأفكار المطروحة للنقاش ، واعلم أن احترام الرأي غير احترام الشخص ، فقد تحاور إنساناً ضالاً وقد تحترم بعض آرائه ، أي أنك لا

فن الحوار

تستخفّ بها فتجعله يسخف آراءك أيضاً ، لكنّ الاحترام في الحوار هو جزء من أدب الحوار ولا يعني تبني واعتناق تلك الأفكار .

٤ - وهناك توصيات لأدب الحوار ، منها : الالتفات إلى محاورك وعدم إبعاد نظرك عنه وكأ نك تتجاهله ، وأن لا ترفع يدك كمن يهمل بضربه ، وأن لا تضرب على فخذك لأن تلك علامة الانفعال والتشنج والتأزم النفسي ، وعدم رفع الصوت عالياً .

وحتى نلخص أخلاقية الحوار وأدبه ، نقول :

- ادر الحوار بعقل بارد بعيد عن التوتر والإثارة ، وتذكر أنّ المحاور المتشنج مهزوم حتى ولو كان الحق إلى جانبه ، ولعلك قرأت قصة (المفضل بن عمر) وكان شاباً مؤمناً حيث دخل ذات يوم إلى المسجد النبوي وسمع بعض المنكرين لنبوة النبي (صلى الله عليه وآله وسلم) يتحدثون بالإلحاد هناك فغضب (المفضل) واسمعهم كلاماً قاسياً ، فقالوا له :

فن الحوار

«يا هذا ! إن كنت من أهل الكلام كَلَمْنَاكَ ، فإن ثبتت لك حجة تبعنالك ، وإن لم تكن منهم ، فلا كلام لك .

وإن كنت من أصحاب جعفر بن محمد الصادق فما هكذا يخاطبنا ، ولا بمثل دليلك يجادلنا ، وقد سمع من كلامنا أكثر مما سمعت ، فما أفحش في خطابنا ، ولا تعدى في جوابنا ، وإنه الحكيم الرزين ، العاقل الرصين ، لا يعتريه خرق ولا طيش ولا نزق ، ويسمع كلامنا ، ويصغي إلينا ، ويستغرق حجتنا ، حتى إذا استفرغنا ما عندنا ، وظننا أننا قد قطعناه ، ادحض حجتنا بكلام يسير ، وخطاب قصير ، يلزمنا به الحجة ، ويقطع العذر ، ولا نستطيع لجوابه ردّاً ، فإن كنت من أصحابه فخاطبنا بمثل خطابه» .

والمقطع السابق يوضح أصول الحوار وأسلوبه وشروطه ويمثلها خير تمثيل .

— ركز على الأساسيات ولا تدخل في التفاصيل فتضيع في دهاليزها ، لأنّ الخوض في الجزئيات والثانويات والفرعيات يفقدك جوهر الموضوع ولا يؤدي إلى نتيجة .

فن الحوار

الفهرس:

٣	المقدمة
٤	تعريف الحوار
٦	الفرق بين الحوار والجدال
٨	القرآن الكريم والحوار
١٠	الرسول صلى الله عليه وسلم والحوار
١٥	الإقرار بالخلاف
١٧	المسلم طالب حق
٢٣	الظرف المناسب
٢٤	العلم
٢٦	ليس الناس طرازاً واحداً
٢٨	الاستماع ودوره في إنجاح التفاهم والحوار
٣٥	مهارات الاستماع الفعال
٥٦	قواعد في الحوار
٦٢	الأسرة المسلمة والحوار
٨٧	أخلاقية أسلوب الحوار والتحاور
٩٦	الفهرس

لصمغ حار الب

ن: 737519

Bibliotheca Alexandrina



0524980



دار اليوسف
للطباعة والنشر والتوزيع
بيروت - لبنان

ت: ٠١٦٥١٦١٨ - ٠٧٤٤١٢٠ - ٣١٢٥٨٩
ج: ٣٧٣٧٤١٩